

استمر في التنازل

* الكتاب: استمر في التنازل
* الكاتب: د. إيمان محمود نبهان
* مراجعة لغوية: عمار العربي
* تصميم الغلاف: صابرين عبد الهادي
* إخراج داخلي: سليل الفراعنة
* رقم الإيداع: 3004 / 2022
* الترقيم الدولي: 978-977-6968-09-7

المدير العام: عزيز عثمان
لمراسلة الدار: **daralmuntadaa@gmail.com**
واتس آب: 01005186476
صفحة الدار على موقع فيسبوك: دار المنتدى للنشر والتوزيع

صدر عن دار المثقف للنشر والتوزيع
بالتعاون مع دار المنتدى للنشر والتوزيع











استمر في التنازل

الكاتبة

د. إيمان محمود نبهان



إهداء

إلىٰ أبي وأمي -حفظهما الله-.

إلىٰ من يملؤون حياتي سعادة ويحيطون قلبي.

إلىٰ عائلتي الصغيرة وإلىٰ العالم الكبير من حولي.

إلىٰ كل شخص مميز قابلته في رحلة الحياة

ومنحني بذور النجاح والسعادة والتميز.

إلىٰ صديقي الذي يتنازل دوما، لا تقبل

نصيحتي وتوقف عن التنازل.

❋❋❋❋

مقدمة

«أفضل طريقة للانتقام هي النجاح؛ عليك أن تبرهن لنفسك أولا أن لا أحد أفضل منك، وستكبر بقوتك وبثقافتك وبشماتة أعدائك، لذلك دُس علىٰ ترهاتهم وارتفع عاليًا».

نيكولاس كيج

يا صديقي، الحياة ليست كوب ماء عذب، ولا جزيرة علىٰ شاطئ البحر، الحياة معركة كبيرة وعراقيل كثيرة، من أراد الوصول إلىٰ القمة وترك بصمة مميزة في الحياة عليه أن يكون ناجحا ومختلفا.

يا صديقي، في رحلة النجاح ستقابل الكثير من الفاشلين الذين يحاولون تحطيم إرادتك والسخرية من أحلامك، ستقابل الكثير من الإغراءات والأشخاص السلبيين الذين يحاولون بكل السبل جعلك تتنازل عن مبادئك، في رحلة الحياة ألوان مختلفة، وأنت وحدك من يقرر اللون المناسب لك ما بين الأسود وظلام الفشل والأبيض ببريق النجاح.

يا صديقي، لكي تبقىٰ بعيدا عن معركة النجاح وتكون متشابها مع الفاشلين استمر في التنازل، وتنازل عن:

- أحلامك وطموحاتك.
- إمكانياتك ومواهبك.
- مبادئك وقيمك.
- اختلافك وتميزك.
- لونك المميز.
- ثقافتك وخبراتك.
- إرادتك وإصرارك.
- بصمتك المختلفة.

يا صديقي، إما أن تستمر في التنازل والعيش مع القطيع وإما أن تكون مختلفا وتضع بصمتك المميزة.

❋❋❋❋

الساعات الذهبية

«لم أعرف شخصا أصبح ذا شأن يتمدد في فراشه حتى وقت متأخر من الصباح».

(جوناثان سويفت)

يا صديقي، إن الحياة رحلة مميزة للنجاح، رحلة مليئة بالإثارة والعقبات، رحلة تتعاقب فيها الفصول الأربعة بين ظلام الفشل ونور النجاح، وفي الحياة أصناف كثيرة من البشر:

- هناك من يتنازل عن أحلامه.
- هناك من يتنازل عن سنوات عمره ويقضيه عبثا بلا هدف ولا غاية، ليله ونهاره سواء، يأكل ويشرب ويسعي مجيئا وذهابا ولكن لا شيء يحققه ولا تميزا ينجزه.

هؤلاء البشر ما أكثرهم وما أكثر أحلامهم الواهية التي لا تغادر لعبة الشطرنج وأوراق الكوتشينة، بل ما أكثر أولئك الذين يقضون نصف يومهم في تصفح قطعة معدنية ولم يحققوا بنسًا واحدًا بعد تلك الساعات الطويلة.

بينما هناك على الضفة الأخرى من العالم أشخاص مميزون أخذوا على عاتقهم صناعة الحياة لا أن يستمتعوا بها فقط، أحلامهم

أكبر من أعمارهم وأوقاتهم أثمن من أنفاسهم، يعرفون للحياة قيمتها وللإرادة قوتها.

هؤلاء الأشخاص المميزون هم الذين يصنعون حياة أجيال ما زالت في الأجنة، وأولئك الناجحون من يرحلون بأحلامهم عبر آلة الزمن.

إن الناجحين عرفوا للوقت قيمته فبخلوا به عن الشواغل والعوارض وبدأوا غرس أحلامهم مع أول خيط الشمس فاغتنموا البكور، وكما في الحديث قال -ﷺ-: «اللهم بارك لأمتي في بكورها».

هل يعقل أن يضيع الإنسان نصف حياته نوما وربعها في الطعام والشراب وثمنها في القيل والقال؟ فماذا تبقىٰ له بعد هذا؟ بل انظر إلىٰ سِيَر الناجحين ودأبهم ترىٰ أن معظم الناجحين في العالم يستيقظون في الصباح الباكر قبل الناس العاديين وهذا ما يميزهم.

كان صخر بن وداعة الغامدي تاجرًا، فكان يبعث تجارته أول النهار، فأثرىٰ وكثر ماله.

قال ابن القيم -رحمه الله-: «لا يُنال العلم إلا بهجر اللذات وتطليق الراحة».

قال ابن المديني -رحمه الله-: «قيل للشعبي: من أين لك هذا العلم كله؟ قال: بنفي الاعتماد (الاعتماد علىٰ الغير)، والسير في البلاد، وصبر كصبر الحمار، وبكور كبكور الغراب».

ويقول «تيم كوك» (الرئيس التنفيذي لشركة "Apple") إنه يستيقظ في الساعة الرابعة صباحًا ليبدأ بتفقد بريده الإلكتروني، كما تشير مقدمة البرامج الحوارية، أوبرا وينفري إلىٰ أنها تستيقظ الساعة السادسة صباحا للتأمل والقيام ببعض التمارين الرياضية قبل أن تبدأ عملها عند الساعة التاسعة.

يعتبر «بنجامين فرانكلين» من أبرز عشاق الصباح الباكر، فقد اشتهر بمقولته ذائعة الانتشار: «النوم مبكرا والاستيقاظ مبكرًا يجعل الإنسان صحيحَ البدنِ وثريا حكيما»، وكان يبدأ كل صباح في الخامسة فجرا سائلا نفسه ما الخيار الذي سأصنعه اليوم.

«ستيف جوبز» (رئيس شركة "Apple" السابق) يقول: «خلال الثلاثة والثلاثين عاما الماضية كنت أنظر إلىٰ المرآة كل صباح وأسأل نفسي: لوكان اليوم هو آخر أيام حياتي، هل أريد أن أعمل الشيء نفسه الذي أنوي عمله اليوم؟ وعندما يكون الجواب «لا» لعدة أيام متتالية أعرف أنني لا بد أن أغيرَ شيئا ما».

إن ساعات الصباح المبكرة كنز عظيم يمكنك فيه إنجاز الكثير، ومن أهم العادات الصباحية للناجحين:

- يستيقظون في وقت مبكر: علىٰ سبيل المثال تستيقظ «إندرا نويي» (الرئيسة التنفيذية لشركة «بيبسي كولا») في الرابعة فجرا، وتكون موجودة في مكتبها قبل السابعة صباحا، في حين أن «بوب إيجر» (الرئيس التنفيذي لشركة «ديزني») يستيقظ في الساعة الرابعة والنصف فجرا للقراءة، أما الرئيس التنفيذي لشركة «سكوير» (جاك دروسي) يفيق علىٰ الساعة الخامسة والنصف صباحا فجرا لممارسة رياضة العدو.

- يمارسون التمارين الرياضية: الرياضة هي النشاط الصباحي الأكثر ممارسة بالنسبة للأثرياء ومديري الشركات، ووفقا للدراسات العلمية الحديثة، فإن ممارسة التمارين الرياضية قبل تناول وجبة الإفطار تساهم في الحد من التوتر الذي قد يواجهه الشخص خلال اليوم، بالإضافة إلىٰ أنها تتصدىٰ لآثار اتباع نظام غذائي عالي الدهون وتحسن من جودة النوم، مثلا «ستيف ميرفي» (الرئيس التنفيذي لشركة «كريستي») يمارس رياضة اليوغا في الصباح الباكر، وبالنسبة لـ «فريتس فان باسشن» (الرئيس التنفيذي لمجموعة فنادق «ستاروود»)، فإنه يفضل الجري لمدة ساعة ابتداءً من الساعة ٥:٣٠ فجرًا.

- ينجزون المهام والمشاريع ذات الأهمية: تمنح الساعات الأولىٰ من الصباح الناجحين القدرة علىٰ التركيز العالي للتعامل مع

أمور العمل أكثر الأهمية دون مقاطعات، والتي قد تحتاج منهم إلىٰ الكثير من الوقت إن تعاملوا معها خلال الساعات الأخرىٰ من اليوم.

- يضعون الخطط والاستراتيجيات: التخطيط هو إحدىٰ الأدوات الأساسية والمهمة لإدارة الوقت بفعالية، ويعد الصباح الباكر أنسب أوقات اليوم لتحديد أولوياتك وأهدافك اليومية، فعلىٰ سبيل المثال، تستيقظ «كريستين غالب» التي تعمل رئيسة تنفيذية في أحد البنوك في الساعة الخامسة فجرا لأداء التمارين الرياضية والقراءة، ثم تجلس للتخطيط ليومها ووضع أهدافها قبل تناول وجبة الإفطار.
- قراءة ومتابعة الأخبار: يستغل الناجحون ساعات الصباح الأولىٰ للاطلاع علىٰ الأخبار التي تهمهم في عملهم، فعلىٰ سبيل المثال يقرأ «جيف إيميلت»، (الرئيس التنفيذي لشركة «جنرال إلكتريك») الصحف ويتابع القنوات التلفزيونية بعد انتهائه من التمارين الصباحية، في حين يستمع ديفيد كاش، الرئيس التنفيذي لشركة «فيرجن أمريكا» للمذياع في أثناء قيادته الدراجة.
- التركيز علىٰ هدف والعمل علىٰ تحقيقه: كتابة رواية ما أو القيام بأحد أوجه الفنون يمكن أن يتم تجاهله خلال ساعات اليوم التي يمكن أن يكون فيها اجتماع أكثر أهمية، ولهذا الناجحون يضعون الساعات الأولىٰ من النهار لتحقيق مشروع شخصي يطلق شغفهم، «تشارليت ووكر» (إحدىٰ مدرسات التاريخ في جامعة شيكاغو) تقول

إنها تقضي ما بين الساعة ٦ إلى ٩ صباحًا في كتابة كتاب عن علاقة الأديان بالسياسة في غرب إفريقيا.

الكثير والكثير من الأعمال والأهداف يمكنك البدء في تنفيذها في ساعات الصباح المبكرة التي يقضيها الفاشلون في النوم والأحلام بينما يصنع فيها الناجحون أحلامهم، ولكي تعرف الفرق سَلْ نفسك يا صديقي كم يخسر الفاشلون كل صباح وكم من الدولارات يكسبها الناجحون.

فيا صديقي، استمر في التنازل عن إمكانياتك التي وهبك الله، استمر في التنازل عن ساعات يومك الثمينة، استمر في التنازل عن أحلامك وإرادتك القوية، تنازل وكن نسخة مُكررة من الناس العاديين أو توقف عن التنازل واستيقظ مبكرا وتحدَ الحياة.

«لقد قررت –وهذا يكفي– أن أحارب من أجل ما أريد، وأن أكون ما لا يريده الآخرون لي».

أوبرا وينفري

اترك الكرسي الهزاز

«لا تسمح لشخص لا يستحق أن تكون لديه القدرة على احتلال أفكارك».
دونا لين هوب

يا صديقي، الأطفال جميعهم يحبون «الكرسي الهزاز» ويقضون معظم ساعات يومهم في اللعب عليه والتأرجح إلى الأمام والخلف، لكنهم غير مدركين أنهم لم يتحركوا في مكانهم، ولكنهم أطفال يا صديقي، أقصى أمانيهم هذا الكرسي أو لعبة الحصان الخشبي، فهل ما زلت طفلا وتريد أن تضيع سنوات عمرك على «الكرسي الهزاز»؟

هل تريد أن تُبقي أحلامك وطموحاتك منسوجة فقط من الخيال أو «شخبطة» بقلم رصاص على ورقة بيضاء؟

هل تريد أن تُبقي مستقبلك راقدًا في درج المكتب وتقتل نفسك مع أولئك العالة على الحياة؟

إن الله لم يخلقنا عبثا، بل خلقنا لرسالة عظيمة وأعطى كلًّا منا مَلكات تختلف جذريا عن الآخر حتى بصمة اليد للتوأم مختلفة فإلى متى ستبقى طفلا يلعب على كرسي هزاز؟!

إن الحياة من حولك تتغير وتتحرك إلىٰ الأمام فلا شيء يبقىٰ ساكنا في مكانه إلا مات، حتىٰ الماء الراكد يصبح بيئة للفيروسات الفاتكة إذا أصابه الجمود.

قال الإمام الشافعي:

«ما في المقامِ لذي عقلٍ وذي أدب ... مِنْ رَاحَةٍ فَدعِ الأَوْطَانَ واغْتَرِبِ

سافر تجد عوضًا عمَّن تفارقهُ ... وَانْصِبْ فَإنَّ لَذِيذَ الْعَيْشِ فِي النَّصَبِ

إني رأيتُ وقوفَ الماء يفسدهُ ... إِنْ سَال طَابَ وَإنْ لَمْ يَجْرِ لَمْ يَطِبِ

والأُسدُ لولا فراقُ الأرض ما افترست ... والسَّهمُ لولا فراقُ القوسِ لم يصب

والشمس لو وقفت في الفلكِ دائمة ... لَمَلَّهَا النَّاسُ مِنْ عُجْمٍ وَمِنَ عَرَبِ

والبدر لولا أُفول منه ما نظرت ... إليه في كل حين عين مرتقب

والتِّبْرَ كالتُّرْبِ مُلْقَىٰ في أَمَاكِنِه ... والعودُ في أرضه نوع من الحطب

فإن تغرَّب هذا عزَّ مطلبهُ ... وإنْ تَغَرَّبَ ذَاكَ عَزَّ كالذَّهَبِ».

هاجر عبد الرحمن بن عوف -رضي الله عنه- إلىٰ المدينة وليس معه من أمواله وتجارته إلا بضع دريهمات، فقد ترك كل شيء خلفه في مكة المكرمة، وآخىٰ النبي ﷺ بينه وبين سعد بن الربيع، فقال له سعد: «أنا أكثر أهل المدينة مالا، فانظر شطر مالي فخذه».

فقال له: «بارك الله لك في أهلك ومالك، دلني علىٰ السوق»، وخرج من يومه إلىٰ السوق فباع واشترىٰ وابتدأ في التجارة غير عابئ بما تركه وراءه من بساتين وتجارة وبيوت في مكة المكرمة، وغير عابئ

بخسارته أمواله الطائلة التي استولىٰ عليها كفار قريش، لم يقل كيف أبدأ في البيع والشراء من جديد وأنا من كان يشار إليَّ بالبنان كأغنىٰ أغنياء مكة، فقط قال: «دلني علىٰ السوق»، حيث باع واشترىٰ وربح واستطاع في فترة وجيزة أن يعوض خسارته أضعافا مضاعفة!

ماذا لو لم يتحرك سيدنا عبد الرحمن بن عوف ويعمل ويتاجر من جديد ويترك الكرسي الهزاز! لقد حَثَّ الشَّرعُ الإسلاميُّ المسلِمَ علىٰ التَّعفُّفِ والعمَلِ وعدَمِ التَّسوُّلِ أو الاعتمادِ علىٰ الصَّدَقاتِ، لأنَّ المسلِمَ يَنْبغي له أنْ يَحفَظَ كَرامتَه وهَيبتَه، ولا يُرِيقَ ماءَ وَجْهِه للنَّاسِ، وأن يسعىٰ ويكد ويتعب ولا يتواكل، بل يتوكل علىٰ ربه ويأخذ بالأسباب.

يا صديقي، يمكنك الاستمرار في الحياة واللعب علىٰ الكرسي الهزاز، فلن تتوقف حياة أحد سواك، ولن تتقدم ولو سنتيمتر واحدًا إلىٰ الأمام، وفي نفس الوقت أنت سيد قرارك في التنازل عن الكرسي الهزاز وركوب أمواج الحياة واكتشاف العالم، فالناجحين خلقوا لصناعة الحياة، كن منهم.

هل أنت منهم؟

يا صديقي، الحياة من حولك ألوان، وهكذا البشر خلقهم الله مختلفين ومميزين منهم من يشبه فصل الصيف في النجاح والازدهار والبعض كالربيع يزهر بعد سنوات من المحاولات والانتكاسات بينما البعض كالخريف يستسلم لأعاصير الحياة وتحدياتها وينكسر وينزوي بعيدا، ويبقى البعض كفصل الشتاء رغم برودة الظروف وانعدام الإمكانيات لكنه يطور من قدراته ويرسم لنفسه طريقا بين القيعان.

من أخبرك يا صديقي أن النجاح سهل؟ تلك أكذوبة الفاشلين الذين يرددون نشيدهم الممل «نستطيع أن ننجح في أي وقت وتحت أي ظروف لكننا لا نريد»، هؤلاء الفاشلون الذين كلما شاهدوا أحدا ناجحا في شيء هتفوا به ماذا صنعت؟ أهذا كل ما تستطيع؟ إنهم حقا الفاشلون،

عن أبي هريرة -رضي الله عنه- قال: «قال رسول الله -ﷺ-: المؤمن القوي خير وأحب إلى الله من المؤمن الضعيف، وفي كلٍّ خير، احرص على ما ينفعك، واستعن بالله ولا تعجز، وإن أصابك شيء فلا تقل: لو أني فعلت كان كذا وكذا، ولكن قل: قدَر الله وما شاء فعل، فإن لو تفتح عمل الشيطان». رواه مسلم.

- ينبغي أن يكون المؤمن قويًّا في كل شيء وذا همة عالية في أمر دينه ودنياه، لأن عموم الحديث يشمل ذلك كله، فالمؤمن قوي في توحيده، فيجتنب الشرك صغيرَه وكبيره، ويتوكل علىٰ الله -تعالىٰ- في أموره كلها، ويدعو إلىٰ التوحيد وينشره، قوي في صلاته، فلا يفرط فيها أبدًا، يحرص علىٰ أدائها في بيوت الله -تعالىٰ-، ويحرص علىٰ إتمامها بالنوافل التي تكمل ما قد ينقص منها، قوي في أداء ما أوجب الله عليه من الزكاة، فلا يُنقص منها شيئًا، ولا يؤخرها عن وقتها، ويؤديها إلىٰ مستحقيها، ويكمل ذلك بالصدقة المستحبة، وهكذا في صيامه وحجه وبره بوالديه، وغير ذلك.
- كما ينبغي أن يكون قويًّا في عمله في دنياه، ومعنىٰ ذلك: أن يحسن فيه نيته لربه -جل وعلا- فينوي كسب الرزق الحلال، ونفع إخوانه المسلمين، ومساعدة المحتاجين، ويؤدي عمله بأمانة وصدق، ويتقنه علىٰ الغاية التي يستطيعها، وبما تقدم كله يكون المؤمن قويًّا فيما بينه وبين الله، وفيما بينه وبين الناس، فيتحقق فيه وصف المؤمن القوي من جميع جوانبه.

إذا نظرنا إلىٰ الفرق بين الناجحين والفاشلين لعرفنا الفرق بين الذهب الخالص والذهب المزيف، فالناجحون قيمتهم أثمن من الذهب والفاشلون قيمتهم لا تتجاوز قطعة حجر ملقاة علىٰ جانب الطريق، إن أهم ما يميز الناجحين أنهم:

- الأشـخاص النـاجحون يعيشـون اللحظـة الحاليـة فقـط دون التفكير في الماضي وأخطائه، إنهم تخلصـوا مـن جلـد الـذات وتعلمـوا فن التعامل مع الأخطاء وأدركوا أن أخطاء الماضـي لا يمكـن تـداركها إلا بالعمل الجاد في المستقبل والاستفادة منها، أدركوا يا صديقي أن لا نجاح بلا أخطاء ولا تجارب بلا أخطاء إن الخطأ هو أبجديات الخبرة فتحولـت أفكـارهم مـن الهـروب مـن الأخطـاء إلىٰ الـتعلم منهـا ومـن البحث عن أسباب مصطنعة لإرضاء الذات إلىٰ إيجاد أسباب مختلفة ومقاييس جديدة للنجاح.

أما أولئك الفاشلون فدائما يعلقـون فشـلهم علىٰ أخطـاء حـدثت في الماضي وما زالوا يتحملون نتائجها حتىٰ الآن وأنه لولا فلان وفلان لأصبحوا أغنىٰ رجـال العـالم، إن هـؤلاء الفاشـلين لا يجيـدون سـوىٰ الندب والبكاء علىٰ الماضـي والتأسـف علىٰ مـا فـات، ولهـذا سـيبقىٰ الفشل هو أستاذهم والكسل رفيق حياتهم.

إديسون والمصباح:

كان لاختراع المصباح الكهربـائي قصـة مـؤثرة في حيـاة إديسـون، ففي أحد الأيام مرضـت والدتـه مرضًـا شـديدًا، واسـتلزم الأمـر إجـراء عملية جراحية لها، إلا إن الطبيب لـم يـتمكن مـن إجـراء العمليـة نظـرا لعـدم وجـود الضـوء الكـافي، واضـطر للانتظـار للصـباح لكـي يجـري العملية لها، ومن هنـا تولـد الإصـرار عنـد إديسـون لكـي يضـيء الليـل

بضوء مبهر فانكبَّ علىٰ تجاربه ومحاولاته العديدة من أجل تنفيذ فكرته، حتىٰ إنه خاض أكثر من ٩٠٠ تجربة في إطار سعيه من أجل نجاح اختراعه، وقال عندما تكرر فشله في تجاربه: «هذا عظيم؛ لقد أثبتنا أن هذه أيضا وسيلة فاشلة في الوصول إلىٰ الاختراع الذي نحلم به».

وعلىٰ الرغم من تكرار الفشل للتجارب إلا إنه لم ييأس وواصل عمله بمنتهىٰ الهمة باذلا المزيد من الجهد إلىٰ أن كلل تعبه بالنجاح فتم اختراع المصباح الكهربائي في عام ١٨٨٧م.

ماذا لو استسلم إديسون عندما فشلت تجربته الأولىٰ أو الثانية أو حتىٰ المائة!

بل ماذا لو استسلم حينما أخبر مكتب براءات الاختراع في واشنطن أنه يعمل علىٰ اختراع مصباح يعمل بالكهرباء فنصحه المكتب بعدم الاستمرار في مشروع كهذا وكتبوا له خطابا جاء فيه «إنها بصراحة فكرة حمقاء حيث يكتفي الناس عادة بضوء الشمس»، ولكن إديسون لم يستسلم وقال: «تعلمت ١٠٠٠٠ طريقة خطأ لصنع المصباح، إن الصبر والثقة بالنفس والتفاؤل هما غذاء النجاح».

- الأشخاص الناجحون دائما حديثهم وكلامهم عن الأفكار، أما الأشخاص الغير ناجحين يتحدثون بالنميمة عن الأشخاص الآخرين والقيل والقال، ويضيعون وقتهم في تفاهات وأحاديث

عقيمة، وقد قال النبي -ﷺ-: «إِنَّ اللهَ كَرِهَ لَكُمْ ثَلَاثًا: قِيلَ وقَالَ، وإِضَاعَةَ المَالِ، وكَثْرَةَ السُّؤَال».

قال الكاتب «نابليون هيل»: «إن قدر الذهب الذي استخلصناه من أفكار البشر يفوق كثيراً قدر الذهب الذي استُخرج من باطن الأرض، عندما تقضي الكثير من الوقت في تعلم كيف تغير من طريقة تفكيرك وتطويرها فأنت بذلك تستثمر في نفسك، إن مناجم الذهب تنفد والأسواق المالية معرضة للانهيار، والاستثمارات العقارية قد تسوء أوضاعها، ولكن عقل الإنسان الذي يملك القدرة علىٰ التفكير السليم أشبه بمنجم ماس لا ينفد أبداً ولا يُقدر بثمن».

- الأشخاص الناجحون لديهم القدرة علىٰ التغير إذا اكتشفوا عيبا شخصيا لديهم، فهم لا يخافون من رهاب التغيير، فإذا لم تنجح معهم طريقة بحثوا عن غيرها، إن الناجحين يغيرون الوسائل والطرق والظروف لكنهم لا يفقدون إصرارهم وإيمانهم بالنجاح، إن المرونة أهم ما يميز الناجحين علىٰ عكس الأشخاص الفاشلين، فإنهم دائما يخافون من التغيير أيا كان ويتسمون بالجمود في الأفكار والآراء والوسائل ولهذا تضيع منهم الفرص.

- الأشخاص الناجحون يعرفون ماذا يريدون تماما، يحددون أهدافهم ويضعون خططا منظمة لتحقيقها ويعيدوا صياغة إمكانياتهم لاستغلالها كاملة في الوصول إلىٰ غايتهم، أما الفاشلون فإنهم يريدون

السيطرة علىٰ كل شيء ولا يعرفون ماذا يريدون بالتحديد ويتحركون في كل الاتجاهات ويضعون خططا ارتجالية وأهدافًا متعارضة، فترىٰ بعضهم يستيقظ كل يوم بهدف جديد ويبدأ يومه لتحقيقه ثم لا يلبث أن يصيبه الملل فيتركه ويبحث عن آخر، فهل يعقل يا صديقي أن مثل هؤلاء يحققون أي شيء؟

البوصلة اخترُعت قبل الساعة لكن الاتجاه أهم من الوقت.

- الأشخاص الناجحون يتحملون المسئولية عن الأخطاء التي يرتكبونها ويبحثون عن وسائل لإصلاح الأخطاء وينظرون إلىٰ الحياة بإيجابية ويعلمون كيف يسامحون الآخرين علىٰ أخطائهم، أما الفاشلون فإنهم يلومون الأشخاص والظروف أو شيء آخر علىٰ فشلهم، إنهم يعلقون فشلهم علىٰ أي شيء، فهم لا يعرفون المسامحة بل يحملون الأخطاء في صدورهم إلىٰ الأبد.
- الأشخاص الناجحون يتشاركون المعرفة والمعلومات فيما بينهم، أما الأشخاص الغير ناجحين فدائما ما يحتفظون بأسرار العمل لأنفسهم ويميلون إلىٰ عدم مشاركة الآخرين بالمعلومات.
- الأشخاص الناجحون يحتفلون بانتصاراتهم مع الآخرين وينسبون لهم الفضل، أما الأشخاص الغير ناجحين ينسبون فضل أي نجاح لأنفسهم فقط.

- الأشـخاص النـاجحون يأخـذون في الاعتبـار وجهـة نظـر الآخرين ويستمعون إليها ويحللونها، أما الأشخاص الغير نـاجحين لا يلتفت إلا إلىٰ وجهة نظره الخاصة.

يا صديقي، استمر في التنازل إن أردت أن تصبح فاشلا.

«مـا دمـت مجتهـدا وتتـدرب بجـد ولـديك عزيمة لا بد أن يكون النجاح حليفك، عليك فقط بالاستمرار في المُضي قدما».

فرانك مير

تناول الكتب

يا صديقي، إن أول ما نزل من القرآن قوله -تعالىٰ-: ﴿اقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ * خَلَقَ الإنسان مِنْ عَلَقٍ * اقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ * الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ * عَلَّمَ الإنسان مَا لَمْ يَعْلَمْ﴾ [العلق: ١ - ٥]، فهذه كانت الكلمات الأولىٰ التي تم توجيهها إلىٰ النبي -ﷺ-، والتي تدلُّ علىٰ كون القراءة في الإسلام غاية الأهمية التي يَحرص الإسلام علىٰ نشرها بين أفراد المجتمع.

كما يُحكىٰ أن أول مكتبة وضعها الفراعنة كتبوا علىٰ بابها «هنا غذاء النفوس وطب العقول». فالقراءة كالدواء يشربه العليل ليبرأ من الأسقام، هي متاعٌ للمُقْوين وسبيل الطامحين للنجاح والتمكين في كل مجالات الحياة.

إن عقل الإنسان لا حدود له، وأنت وحدك من تضع لنفسِك الحدود التي لا تريد تجاوزها، فإن شحذت ذهنك وأيقظت فكرتك بلغت شأوًا عظيمًا ومكانًا في قائمة الخالدين رشيدًا، ولا يكون ذلك إلا بالمطالعة المستمرة لسير الذين تركوا بصماتٍ لا يمحوها الحدثان.

○ «أحمد ديدات» (العامل في متجر بجنوب إفريقيا) يقع بالقرب من إرسالية «آدمز ميشن» (وهو مكان لتدريب وإعداد

المبشرين الجدد) كان رجلًا عاديًا، وكان المبشرون الجدد يأتون المتجر الذي يعمل به للشراء، ومن باب التدريب كان يتقصدون العوام بالأسئلة العقدية المحرجة ليلبِسوا علىٰ الناس دينهم، وكان من هؤلاء البسطاء «أحمد ديدات»، كانوا يسألونه أسئلة لا يعلم عنها شيئًا، وقد تاقت نفسُهُ للرد عليهم ولكن كيف وهو لا يملك من العلم ما يرد به!! فقرر أن يقرأ، كان قرار القراءة هو الذي صنع «أحمد ديدات» (الداعية الإسلامي)، يقول «ديدات» عن ذلك: «دخلت مخزن المتجر وفتشت فيه عن بعض الكتب فوقعت علىٰ كتاب بعنوان «إظهار الحق» وكان قديمًا ومهترئًا إذ أن تاريخ طباعته هو ١٩١٥». أي: قبل ولادة «أحمد ديدات» نفسه بثلاثة أعوام، ويتابع ديدات: «لو لم أصادف هذا الكتاب ما كنت لأقوم بما أقوم به من مناظرات ومقارنات مع الآخرين». كتاب واحد مثَّل انعطافة تاريخية في حياة «ديدات»، إنها عظمة القراءة ومنحة الساعين إلىٰ النجاح.

- «بيل جيتس» يقرأ ٥٠ كتابًا في السنة، بما يعادل كتابًا كل أسبوع، وينشر علىٰ مدونته قائمة نصف سنوية بأفضل ٥ كتب قرأها ليستفيد منها جمهوره.

- أما «مارك زوكربيرج» فأنشأ في عام ٢٠١٥ ناديًا للكتب قدم من خلاله توصية لكتاب كل أسبوعين لملايين من متابعيه.

○ «وارين بافيت» الثري المعروف أعلن أنه يقضي معظم وقته في القراءة والتفكير (٨٠٪ من يوم عمله) يقول إنه عندما بدأ حياته التجارية، فقد كان يقرأ من ٦٠٠- ١٠٠٠ صفحة في اليوم الواحد! وفي الوقت الحاضر يعترف بأنه لا يزال يخصص ٨٠٪ من يومه للقراءة. يقول: «قراءة ٥٠٠ صفحة كل يوم تمثل الطريقة المثلىٰ لتحقيق المعرفة، فإن المعلومات تتراكم وتشكل فوائد مركبة، كل واحدة منها يمكن أن تفيد المرء في أمر ما في حياته، ولكن ألا تضمنوا أن كل معلومة يتم الاستفادة منها عملياً».

وبغض النظر عن مكان وجودك في الحياة، ومستوىٰ معيشتك: يجب الاستمرار بالتعلم، لأنه السبيل إلىٰ طريق النجاح.

○ ويحكي «تشارلي مونجر» الذي تجاوز الثمانين أسرار نجاحه: «دائما ما أرىٰ في الحياة أن الناس الناجحة ليست ذكية بالضرورة، وأحيانا أجدهم غير جديين، إنهم باختصار آلات تتعلم، يحبون الذهاب إلىٰ الفراش كل ليلة بكتاب بين أيديهم حتىٰ يستيقظوا وهم أكثر حكمة ومعرفة، وما أجمل أن تعود أطفالك علىٰ هذه العادة النافعة، خاصة أن لديهم مدىٰ طويل للاستفادة القصوىٰ من الاطلاع والقراءة».

○ «مالكوم إكس»، فهذا الشاب الزنجي الذي نشأ في بيئة تمتِهن السودَ وتضعهم في مرتبة دون أقرانهم البيض، وهوما أدىٰ إلىٰ ضيق

هذا الشاب بالبيض ومقتهم طويلًا، ودخل السجن لارتكابه بعض الجرائم، ثم بدأ القراءةَ وهو مسجون، عندها تشكل وعيه وصحح مساره وتعرف علىٰ مسالك أخرىٰ للحياة تختلف عن العنف والجريمة، وقد كان لهذه الفترة تأثيرًا قويًا علىٰ حياته لم يعهدها قبل ذلك ولهذا يقول: «يجهل الناس حقيقة أن كتابًا واحدًا قد يغير مجرىٰ حياتهم».

يا صديقي، كيف يمكنك بناء نفسك ونفع مجتمعك وحماية وطنك إن لم تتعلم وتثرىٰ عقلك؟ يقول «توماس إديسون»: «معظم أفكاري اخترعها آخرون لم يكترثوا بتطويرها».

لذلك:

✓ خصص وقتًا ثابتًا للقراءة: وليكن الوقت المناسب في الصباح الباكر أو قبل النوم مع اختيار مكان هادئ بعيدًا عن المشتتات كالتلفاز والهاتف حتىٰ تستطيع الاستسقاء من فوائد قراءة الكتب.

✓ تعلم فن الاختيار: قال «ستيف سيبولد» في كتابه: «إن الأغنياء يقرأون الكتب لتطوير الذات والنجاح، ويعتبرونها بوابة للتعلم والمعرفة، علىٰ عكس عامة الناس الذين يقرأون الكتب في المقام الأول من أجل الترفيه».

لذلك اختر من بين مئات الكتب ما ينفعك ويثمر داخلك المعرفة والقيمة ويساعدك في تحقيق أهدافك.

يا صديقي، تنازل عن إضاعة يومك بلا قراءة وكن دودة الكتب.

«بإمكانك أن تدور العالم كله دون أن تخرج من بيتك، بإمكانك التعرف على الكثير من الشخصيات الفريدة دون أن تراهم، بإمكانك امتلاك آلة زمن وتُسافر إلى كل الأزمنة رغم أن لا وجود لهذه الآلة الخرافية! بإمكانك فعل كل هذه الأشياء وأكثر عبر شيء واحد: (القراءة)، الذي لا يقرأ لا يرى الحياة بشكل جيد».

محمد الرطيان

ثق بنفسك

كان هناك إمبراطور في اليابان يقوم بإلقاء قطعة نقدية قبل كل حرب يخوضها، فإن جاءت صورة يقول للجنود «سننتصر»، وإن جاءت كتابة يقول لهم «ستتعرض للهزيمة».

كن الملفت في الأمر أن هذا الرجل لم يكن حظه يوما كتابة، بل كانت دوما القطعة تأتي علىٰ الصورة وكان الجنود يقاتلون بحماس حتىٰ ينتصروا.

مرت السنوات وهو يحقق الانتصار تلو الآخر حتىٰ تقدم به العمر فجاءت لحظاته الأخيرة وهو يحتضر فدخل عليه ابنه الذي سيكون إمبراطور من بعده وقال له:

«يا أبي، أريد منك تلك القطعة النقدية لأواصل وأحقق الانتصارات»، فأخرج الإمبراطور القطعة من جيبه، فأعطاه إياها فنظر الابن فإذا بالوجه الأول صورة، وعندما قلبه تعرض لصدمة كبيرة، فقد كان الوجه الآخر صورة أيضا.

وقال لوالده: «أنت خدعت الناس طوال هذه السنوات! ماذا أقول لهم الآن؟ أبي البطل مخادع؟».

فرد الإمبراطور قائلاً: «لم أخدع أحدًا».

هـذه هـي الحيـاة، عنـدما تخـوض معركـة يكـون لـك خيـاران: الانتصار، والخيار الثاني: الانتصــار! الهزيمـة تتحقـق إذا فكـرت بهـا، النصر يتحقق إذا وثقت به.

يا صديقي كان الرسول -ﷺ- نموذجا يُحتذىٰ به في عدم اليـأس والأمل الكبير في الله -عز وجل-، فعلىٰ الرغم مما فعله معه كفار مكة مـن أذىٰ وعنـاد وتعـذيب ورفـض وإنكـار لدعوتـه، إلا إن اليـأس لـم يتسرب إلىٰ قلبه، بل ظل واثقـا بنصـر الله -تعـالىٰ-، ويطمـأن أصـحابه بقوله: «لكنكم تستعجلون»، وكـان -ﷺ- «دائمـا يتفـاءل ولا يتطيـر» رواه أحمد.

لذلك لا نتغلب علىٰ هموم الحياة بالحظ، ولكن بـالإرادة والثقـة بالنفس.

كن محاربا

«الشجاعة ليست أن تمتلك القوة للاستمرار، ولكن الشجاعة أن تستمر عندما لا تمتلك القوة».

ثيودور روزفلت

يا صديقي، أنت سيد قرارك، ومهما كانت أعاصير الحياة وزلازل الفشل إلا إنه بإمكانك النجاح، إن كل الناجحين حاربوا الحياة وكتبوا تاريخهم بمداد الإصرار والعرق والسهر، فيا صديقي:

- حارب إضاعة الوقت.
- حارب الأصدقاء السلبيين.
- حارب الكسل.
- حارب الأفكار السلبية.
- حارب الأعذار.
- حارب ذكريات الماضي.
- حارب الاستسلام.
- حارب قدراتك المحدودة.
- حارب الجمود.
- حارب ضعفك.
- حارب النوم لساعات طويلة.

يا صديقي، حارب كل شيء يقف حائلا بينك وبين تميزك، ولست بحاجة إلىٰ أكثر من تجاهل كل هذه المعوقات وأنت تؤمن بقدراتك وتميزك.

العلاقات الرمادية

«العلاقات السامة يمكن أن تغير تصورنا، يمكنك قضاء سنوات عديدة في التفكير في أنك لا قيمة لك، لكنك لست عديم القيمة، فأنت لست موضع تقدير».

ستيف مارابولي

يا صديقي، كلنا يبحث عن السلام النفسي، عن مساحة آمنة بعيدا عن أي ضغوط أو ابتزاز عاطفي أو استنزاف للروح، علاقات سوية تسكن فيها الروح وتطمئن النفس.

إن الإنسان اجتماعي بطبعه يألف ويؤلف ويسعىٰ دائما إلىٰ علاقات بناءة هادفة ترتقي به نحو الأفضل، ولقد أكد الإسلام علىٰ أهمية العلاقات الطيبة بين الناس، يقول -تعالىٰ-: «يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللهَ عليمٌ خَبِيرٌ» [الحجرات: ١٣].

وهناك يا صديقي آيات كثيرة في القرآن الكريم تأمرنا أن نبني علاقات طيبة مع الآخرين،

يقول -سبحانه وتعالىٰ-: «يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اجْتَنِبُوا كَثِيرًا مِنَ الظَّنِّ إِنَّ بَعْضَ الظَّنِّ إِثْمٌ وَلَا تَجَسَّسُوا وَلَا يَغْتَبْ بَعْضُكُمْ بَعْضًا أَيُحِبُّ

أَحَدُكُمْ أَنْ يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْتُمُوهُ وَاتَّقُوا اللهَ إِنَّ اللهَ تَوَّابٌ رَحِيمٌ» [الحجرات: ١٢].

إن المسلم أخو المسلم لا يظلِمُه ولا يُسلِمُه، مَن كان في حاجة أخيه كان اللهُ في حاجتِه ومَن فرَّج عن مسلمٍ كُربةً فرَّج اللهُ بها عنه كربةً مِن كُرَبِ يوم القيامةِ، ومَن ستَر مسلمًا ستَره اللهُ يومَ القيامةِ، وهذا حديث نبوي عظيم، فقد اعتبر -ﷺ- أن العلاقات بين المؤمنين يجب أن تكون علاقات أخوة، وهذا أعلىٰ مستوىٰ من العلاقات الطيبة، ولذلك قال -تعالىٰ-: «إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ» [الحجرات: ١٠].

كما أمرنا الله- سبحانه وتعالىٰ- بالإحسان إلىٰ الآخرين والعفو عنهم، وهذا من أرقىٰ العلاقات الإنسانية أن يحسن الإنسان إلىٰ الآخرين، يقول -تعالىٰ-: «وَأَحْسِنُوا إِنَّ اللهَ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ»[البقرة: ١٩٥]، وأمرنا أيضا أن نعفو عن الآخرين ونصفح عنهم، يقول - تعالىٰ-: «وَلْيَعْفُوا وَلْيَصْفَحُوا أَلَا تُحِبُّونَ أَنْ يَغْفِرَ اللهُ لَكُمْ وَاللهُ غَفُورٌ رَحِيمٌ» [النور: ٢٢].

وكذلك أمرنا بأن نتعاون علىٰ البر والتقوىٰ، قال -تعالىٰ-: **«وَتَعَاوَنُوا عَلَىٰ الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَىٰ الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللهَ إِنَّ اللهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ»** [المائدة: ٢].

حتىٰ مع غير المسلمين علمنا رسول الله -ﷺ- أن نعاملهم معاملة طيبة ونحسن إليهم وألا نسيء إليهم أو نظلمهم، فلا علاقات

رمادية في التعامل معهم، قال رسول الله -ﷺ-: «ظَلَم مُعاهَدًا أو تَنَقَّصَه حقَّه وكَلَّفَه فوقَ طاقتِه أو أَخَذ منه شيئًا بغيرِ طِيبِ نفْسٍ فأنا خَصمُه يومَ القيامةِ».

وكان النبي -ﷺ- مثالا للعلاقات الطيبة، فلم يكن يغضب إلا أن تنتهك حرمة من حرمات الله، ولم يكن يشتم أو يضرب أو يتكبر، وكان يساعد الآخرين بل كان يقول: «من نفَّس كربة عن مسلم نفَّس الله عنه كربة من كرب يوم القيامة».

يا ابن السوداء

وأخرجه البخاري (٦٠٥٠)، ومسلم (١٦٦١) (٣٨)، (٣٩)، وعبد الرزاق في «المصنف» (447 / 9) رقم (١٧٩٦٥)، من طرق عن الأعمش، عن المعرور بن سويد، عن أبي ذر، قال: رأيت عليه بُرْدًا، وعلىٰ غلامه بردًا، فقلت: لو أخذت هذا فلبسته كانت حُلَّةً، وأعطيته ثوبًا آخر، فقال: كان بيني وبين رجل كلام، وكانت أمه أعجمية، فنلت منها، فذكرني إلىٰ النبي -ﷺ-، فقال لي: «أساببت فلانا؟». قلت: نعم، قال: «أفنلت من أمه؟»، قلت: نعم، قال: «إنك امرؤ فيك جاهلِية». قلت علىٰ حين ساعتي: هَذِهِ من كبر السن؟ قال: «نعم، هم إخوانكم، جعلهم الله تحت أيديكم، فمن جعل الله أَخاه تحت يده، فليطعمه مما يأكل، وليلبسه مما يلبس، ولا يكلفه من العمل ما يغلبه، فإن كلفه ما يغلبه فليعنه عليه».

يا صديقي، إن الحياة مع هذه التعليمات الإسلامية العظيمة وتطبيقها يجعل الإنسان يعيش في جنة على الأرض يزرع ويحصد ويبني ويشيد ويخترع دون أي انتكاسات أو هزائم نفسية.

«العلاقة السيئة مثل الوقوف على زجاج مكسور، إذا بقيت ستتألم، إذا غادرت، ستتألم ولكن في النهاية ستشفى».
الخريف كوهلر

إن العلاقات المتأرجحة ذات اللون الرمادي تخنق في الإنسان أحلامه وتزعزع أمانه، فكيف يمكن أن نبني أسرة سوية بين رجل وامرأة كلاهما يبتز مشاعر الآخر وأناني ويحطم معنويات شريكه ليل نهار؟

يا صديقي، تنازل عن العلاقات السامة التي تجعلك تحت ضغط مستمر وتشعرك بالضعف وتهدد راحتك النفسية ويكون الطرف الآخر مستغلا وأنانيا، وهناك علامات على العلاقة السامة وإشارات تدل على الصداقة المستنزفة:

- الصديق السّام أناني (صديق مصلحته).
- الصديق السّام ليس أهلاً للثقة، لأن الثقة شرط أساسي من شروط الصداقة الحقيقية، لذلك تعتبر العلاقة مع صديق غير موثوق علاقة سامّة.

- لا تشعر بالراحة عندما تكون معه أمام الناس، فهو يعمل دائما علىٰ اهتزاز صورتك الاجتماعية ويقلل من ثقتك بنفسك ومن احترام الآخرين لك.
- يسلّط الضوء علىٰ سلبياتك: الصديق السّام يمتلك موهبة في تضخيم الصفات السلبية لديك، وربما يستمتع بتوجيه انتقاده اللاذع لك أمام الناس.
- يسخر منك أمام الآخرين ويقلل من شأنك.
- يفرض نفسه عليك أو يحاول إجبارك علىٰ فرض نفسك.
- لا يوجد بينكما تكافؤ ولا ميول مشتركة.
- يحسدك علىٰ الأشياء الجيدة ويشمت بك في المصائب.
- يعمل دائما علىٰ ابتزازك العاطفي.
- شخصية سلبية تقلل من إرادتك ورغبتك في النجاح.

يا صديقي تنازل عن العلاقات الرمادية السامة في حياتك لتصل إلىٰ القمة.

راحتك أولا

«سعيد هو من تكون ظروفه مناسبة لمزاجه، لكن الأسعد من يستطيع أن يجعل مزاجه مناسبًا لأي ظرف».

ديفيد هيوم

يا صديقي، اعتزل ما يؤذيك ومن يؤذيك وكل شيء يمتص سعادتك، فحينما يتعلق أي شيء براحتك النفسية استغنَ عنه حتىٰ لو عشت وحيدا في جزيرة نائية دون أي تأنيب لضميرك أو حسرة علىٰ ما حدث أو اتهام لنفسك.

هل يمكنك الاستمتاع بحياتك وأنت غير مرتاح نفسيا؟

هل يمكنك تحقيق أحلامك وأنت غير مرتاح نفسيا؟

هل يمكنك التطلع إلىٰ المستقبل وأنت غير مرتاح نفسيا؟

هل يمكنك تنفس نسمات الحياة وأنت غير مرتاح نفسيا؟

إن الراحة النفسية يا صديقي غاية الجميع قال -تعالىٰ- «وَأَصْلَحَ بالهم»، فليس من أحد إلا ويبحث عن راحته النفسية ويغتنم أوقات السعادة والألفة كما يغتنم الذهب والجواهر.

إن الراحة النفسية ليست بالشيء البعيد المنال ولا المستحيل، إنها فقط تحتاج إلىٰ أن يحقق الإنسان التوازن في كل شيء بحياته، في علاقته بربه وأهله وأصحابه والمجتمع والحياة.

لذلك يا صديقي إذا أردت الراحة النفسية حافظ علىٰ:

- علاقتك بالله: هل يمكن أن يجد الراحة النفسية أحد بعيدا عن ربه، تاركا صلاته وأذكاره؟ بل سيبقي لاهيا عابثا متخبطا هناك وهناك، إن الخضوع لله والتوكل عليه هو زاد القلب والروح، فإذا أردت السعادة والراحة النفسية الزم مصلاك واخضع لمولاك واستعن به ولا تعجز، وقم بأداء عباداتك كاملة، فالتقرب من الله يشعرك بطمأنينة قال -تعالىٰ-: «الَّذِينَ آمَنُوا **وَتَطْمَئِنُّ قُلُوبُهُمْ بِذِكْرِ الله** أَلا بِذِكْرِ اللهِ تَطْمَئِنُّ الْقُلُوبُ».

وعليك بالصيام والصلاة والزكاة والتسبيح وقراءة القرآن قال -تعالىٰ-: «**وَنُنَزِّلُ مِنَ الْقُرْآنِ مَا هُو شِفَاءٌ وَرَحْمَةٌ لِلْمُؤْمِنِينَ**» فسارع يا صديقي في فعل الخير وتجنب المعاصي تغنم.

- علاقتك بأهلك: أهلك هم جيشك الأول والقوي، هم العصا التي تستعين بها في حياتك، وهم الدرع من خيبات الفشل، أهلك يمنحوك ثقتك بنفسك ويمسكون يدك وإن تخلىٰ عنك الجميع، إنهم يؤمنون بك وبقدراتك المختلفة حتىٰ لوكنت بلا ملكات.

- علاقتك بأصحابك: اجعل حولك فقط الأصدقاء الإيجابيين أصحاب الأهداف والغايات النبيلة.

- علاقتك بالمجتمع: كن إنسانا ايجابيا في مجتمعك وازرع ولو شجرة في مدينتك، المهم أن تكون لك بصمة ايجابية.

- توقف عن التفكير في الماضي.
- تعلم الرضا: كن راضيا عما تقوم به وتجنب الانتقادات اللاذعة فإرضاء الناس غاية لا تدرك.
- أكثر من عبادة الشكر والحمد لله علىٰ نعمه التي لا تعد ولا تحصىٰ.
- لا تحتقر نفسك ولو تخلىٰ عنك الجميع.
- ضع لنفسك هدفا ورسالة نبيلة.

يا صديقي كلما كنت هادئ البال مطمئن النفس كلما تضاعفت طاقتك وزادك قدرتك علىٰ النجاح والتميز.

«النجاح رحلة وليس محطة وصول».

بن سويتلاند

تخلص من هؤلاء

يا صديقي، في رحلة الحياة ستقابل العديد من الناس يختلفون عنك، ولكن احذر؛ هناك بعض الأشخاص الذين إذا قابلتهم في رحلتك تخلص منهم، فهم مستنفذو الطاقة وسارقو الأحلام لذلك تخلص من هؤلاء:

- الشخصيات سلبية التفكير: كان النبي -ﷺ-: يعجبه الفأل الحسن، ويكره الطيرة.
- الشخصيات المستغلة: قال النبي -ﷺ-: «لَا يُؤْمِنُ أَحَدُكُمْ حَتَّىٰ يُحِبَّ لِأَخِيهِ مَا يُحِبُّ لِنَفْسِهِ».
- الشخصيات الثرثارة: قال رسول الله -ﷺ-: «من كان يؤمن بالله واليوم الآخر، فليقل خيرًا أو ليصمت».
- الشخصيات الحاسدة: قوله -ﷺ- : «لا تحاسدوا، ولا تناجشوا، ولا تباغضوا، ولا تدابروا، ولا يبع بعضكم علىٰ بيع بعض، وكونوا عباد الله إخوانًا».
- الشخصيات ضعيفة الإرادة.
- الشخصيات المتذبذبة.
- الشخصيات فاقدي الثقة بنفسها.
- الشخصيات كثيرة الانتقاد.

- الشخصيات مصدرة الأحكام علىٰ الآخرين.
- الشخصيات الفضولية.
- الشخصيات سطحية التفكير.
- الشخصيات الساخطة.
- الشخصيات النرجسية.
- الشخصيات الأنانية.
- الشخصيات المزاجية.
- الشخصيات الفارغة (لا أهداف ولا قيم ولا مبادئ).

> «مثل الزرنيخ، سوف يقتلك الأشخاص السامون ببطء، إنهم يقتلون روحك الإيجابية ويلعبون بعقلك وعواطفك، العلاج الوحيد هو السماح لهم بالرحيل»
>
> دينيس ليست

يا صديقي لا تكن فيلا

يُحكىٰ أن رجلاً مرّ بمخيّم للفيلة، ولفت نظره أنّ هذه الفيلة لم تكن محجوزة في أقفاص أو مربوطة بالسلاسل الحديدية بدلاً من ذلك، كان الأمر الوحيد الذي يمنعها من الحركة حبل صغير مربوط إلىٰ إحدىٰ أقدامها.

تعجب الرجل لهذا الأمر كلّ العجب، وتساءل في نفسه عن السبب الذي يمنع هذه الفيلة من استخدام قوّتها للتخلّص من الحبال والهرب من المخيّم، كان من السهل عليها فعل ذلك، لكن ما لاحظه أنّها لم تكن تحاول حتىٰ! وهكذا دفعه فضوله إلىٰ سؤال أحد القائمين علىٰ المخيم عن حقيقة هذا الأمر، فاجأه جواب هذا الأخير قائلاً: «عندما تكون الفيلة صغيرة جدًّا نقوم بربطها مستخدمين حبلًا كالذي الذي تراه الآن، وفي عمرها ذاك يكون هذا الحبل كافيًا لمنعها من الهرب، ومع مرور الوقت ونموّها تبقىٰ الفيلة معتقدة أنّها عاجزة عن التحرّر من الحبل، ونتيجة لذلك فإنها لا تحاول الفرار أو تخليص أنفسها». السبب الوحيد الذي يحول بين الفيلة في المخيم وبين حريّتها هو اعتقادها الكاذب (الذي بنته مع مرور السنين) بأن الهرب مستحيل.

يا صديقي، لا تكن فيلًا، ومهما حاول العالم أن يبعدك عن أحلامك حافظ دومًا علىٰ إيمانك بأنّ ما تريده قابل للتحقيق، ولا تتنازل عن إرادتك القوية.

«إن النجاح لا يحتاج إلىٰ أقدام بل إلىٰ إقدام».

عبدالله المغلوث

فن التجاهل وأسلوب التغافل

«التجاهـل وقـت الغضـب ذكـاء، والتجاهـل وقـت المصـاعب إصـرار، والتجاهـل وقـت النصـيحة البنـاءة غرور، فانتبه متىٰ تتجاهل».

جورج ماكدونالد

يا صديقي، إذا أردت أن تعيش سعيدا هادئ البال متفرغا لتحقيق أهدافك فلا تحقق ولا تدقق ولا تتعمق في سفاسف الأمور، بـل تغـابَ وتغاضَ وتغافل وتجاهل وأعرض وغض الطرف عن صغائر الأمـور، فإن تسعة أعشـار المعيشـة في التجاهـل قـال الإمـام أحمـد بـن حنبـل -رحمه الله-: «تسعة أعشار حسن الخلق في التغافل».

مـن أخـبرك يومـا أن البشـر كالقطـار يسـيرون باتجـاه واحـد نحـو أهداف واحدة بتوقيت دقيق دون أن يتخلف أحد عن القطار؟

هل تعتقد أن الجميع سيصفق لك دوما ويمنحوك الدعم؟

يا صديقي، إن العصافير لو لـم تنتبه وتبني عُشها بعيدا عن جحور الأفـاعي لأصـبحت وجبتهـا كـل صـباح، وأنـت إن لـم تنتبـه وتتجاهـل نكات الفاشلين وتتجاوز عقبات الطريق فلن تصل.

إن الشجر المثمر فقط يُقذف بالحجارة، وهكذا كل ناجح وكل إنسان صاحب رسالة نبيلة لا بُدَّ أن يقابل أشخاصًا علىٰ طريقه يهدمون ثقته بنفسه ويزلزلون إيمانه بهدفه وهو وحده صاحب القرار، إما أن يؤمن برسالته وغايته ويستمر في طريقه غير عابئ برصاصات أعداء النجاح، وإما أن يقف ويستمع لهم ويستسلم للفشل.

إن النجاح جولات والفائز ليسَ من يكسب الجولة الأولىٰ وتصفق له الجماهير، لكن الفائز من لا يخسر الجولة الأخيرة لتصفق له الجماهير.

يا صديقي، إن الطريقة المثلىٰ للتعامل مع أعداء النجاح والفاشلين هيٰ تجاهلهم وعدم الالتفات إليهم مطلقًا، لأنهم يهدفون إلىٰ تشويشك ولفت انتباهك إلىٰ أمور فرعية لتنسىٰ هدفك وغايتك ولكي تضيع طاقتك وإمكانياتك هباءً منثورا.

إن التأمل في سيرة النبي -ﷺ- في التعامل مع خصومه وأعدائه، كيف كان يحتوي بعض خصومه بينما منهم من تم تجاهله، ومنهم من تمت مواجهته إذا لزم الأمر، كم مرة تجاهل -ﷺ- وسلم إهانات الكفار له ومحاولاتهم المستمرة لترك رسالته العظيمة؟ فبعد نزول قول الله -تعالىٰ-: «وَأَنْذِرْ عَشِيرَتَكَ الْأَقْرَبِينَ» [الشعراء: ٢١٤]، جمع النبي -ﷺ- قريشًا ليدعوهم إلىٰ دين الله -عز وجل- جهرا، فعن عبد الله بن عباس -رضي الله عنهما- قال: «لما نزل قول الله -

تعالىٰ-: «وَأَنْـذِرْ عَشِيرَتَكَ الْأَقْـرَبِين» [الشعراء:٢١٤] صعد النبي -ﷺ- عَلَىٰ الصَّفَا (جبل الصفا) فجعل ينادي: «يَا بني فِهْرٍ، يَا بني عَدِيٍّ» لبطون قريش حتىٰ اجتمعوا، فجعل الرجل إذا لم يستطع أن يخرج أرسل رسولا لينظر ما الأمر؟ فجاء أبو لهب وقريش، فقال: «أرأيتكم (أخبروني) لو أخبرتكم أن خيلا بالوادي تريد أن تغير عليكم أكنتم مُصَدِّقِيَّ؟»، قالوا: نعم، ما جربنا عليك إلا صدقا!

وفي رواية قالوا: «ما جربنا عليك كذبا»، قال: «إني نذير لكم بين يدي عذاب شديد، فقال أبو لهب :تبًّا (هلاكا) لك سائر اليوم، ألهذا جمعتنا؟ فَنَزَلَتْ «تَبَّتْ يَدَا أَبِي لَهَبٍ وَتَبَّ * مَا أَغْنَىٰ عَنْهُ مَالُهُ وَمَا كَسَب» [المسد١:٢] رواه البخاري.

إن النبي -ﷺ- لم يصطدم مع الكفار يومها، ولكنه أعرض عن الإهانة وأكمل طريقه في نشر رسالته العظيمة، هكذا هم العظماء يا صديقي لا يسعون إلا إلىٰ الغايات العظيمة ولا يثنيهم عن طريقهم شيء حتىٰ يصلوا.

الضفدع الأصم

هل تعرف يا صديقي الضفدع الأصم؟

كانت هناك مجموعة من الضفادع الصغيرة قررت في لحظة القيام بمسابقة تحد بينها، وكان التحدي هو الوصول إلىٰ أعلىٰ قمة برج، وفي صباح اليوم التالي تجمعت حشود الضفادع من كل صوب لمشاهدة السباق وللتشجيع والحشد إلا إن الكثير من الضفادع الحاضرة كانت متأكدة في قرارة نفسها أن لا أحد من الضفادع الصغيرة يستطيع أن يحقق التحدي ويصل إلىٰ قمة البرج، مضت الضفادع الصغيرة تصارع وتركض، لكن كان كل ما تسمعه من الحشود هو: مستحيل! وصراخ هناك يقول: لا يمكن أن يصل أي ضفدع إلىٰ القمة لأن البرج عالٍ جدا، وتكررت صرخات الإحباط وبث اليأس تجاه الضفادع الصغيرة المسكينة التي راحت تسقط من الأعباء واحدا تلو الآخر باستثناء تلك الضفادع المتحمسة والمملؤة بالنشاط والحيوية، ومع تساقط أعداد كبيرة من الضفادع رددت الحشود مرة أخرىٰ تصرخ في الباقين: «هيا تقدموا، لن تستطيعوا، هذا مستحيل!».

ومع تلك الدعوات تزايد المتساقطون من الضفادع ولم يبق من السباق سوىٰ ضفدع واحد في الصعود إلىٰ القمة إلىٰ أعلىٰ وأعلىٰ، ولم يتخل عن إصراره أبدًا، وتساقطت كل الضفادع وبقي هو يصعد ويصعد ولا يهتم أبدا بصرخات اليأس والمستحيل، وفي النهاية وصل الضفدع الصغير إلىٰ قمة البرج والجميع مستغرب بل ومندهش من هذه القدرة، وعندما تساءلت الضفادع والمشاهدون والحشود عن سر

صمود هذا الضفدع وحده بينما تساقط العشرات في الطريق، كان الجميع يقول بحسد: كيف استطاع أن يصل؟! لم يطل كثيرا حتىٰ عرفوا أو اكتشفوا أن الضفدع الضئيل الفائز كان أصمًا!

هذه الحكاية الرائعة تقول لنا: يا صديقي كن أصما عندما يحاول الآخرون أن يقولوا لك لن تستطيع أن تحق أحلامك، ومهما عددوا لك الصعوبات والعراقيل تمسك بحلمك وابذل أقصىٰ جهد لتصل إلىٰ هدفك.

قال عليٌّ -رضي الله عنه-:

وأُغمضُ عيني في أُمورٍ كثيرةٍ   وإني علىٰ ترْكِ الغموضِ قديرُ
وما من عمىٰ أُغضِي ولكنْ لربما   تعامىٰ وأَغْضَىٰ المرءُ وهو بصيرُ
وأَسكُتُ عن أشياءَ لو شئتُ قلتُها   وليس علينا في المقالِ أميرُ

البذور أهم

«الصداقة فخ، إنه الفخ الوحيد الذي نصنعه أحيانا بإتقان، لذا فإننا حين نسقط فيه، يكون السقوط موجعًا حقًّا، من هنا صرت شديدة الحذر في صداقاتي، شديدة الدقة في الاختيار».

غادة السمان

يا صديقي، اختر جيدا من تزرعهم في أرض قلبك وتمنحهم رخصة العبور إلىٰ حياتك لأن اختيار البذور أسهل من اقتلاع الأشجار.

يا صديقي، لا أحد يختار اسمه أو عائلته، لكننا نملك اختيار أصدقائنا ورفاق الحياة، لذا توخَ الحذر في اختيار رفقاء رحلتك إلىٰ النجاح، فالأصدقاء كالبذور إن صلحت حصدت ثمارها وأينعت حقل نجاحاتك وإن فسدت البذور أصابك العطب والفشل وخسرت.

إن الصحبة الصالحة يا صديقي (البذور الخصبة) تنفعك في الدارين، فهي تعينك علىٰ تحصيل العلم النافع، والأخلاق الفاضلة بينما يحرمك الجليس السوء من ذلك كُله، لقوله -تعالىٰ-: «وَيَوْمَ

يَعَضُّ الظَّالِمُ عَلَىٰ يَدَيْهِ يَقُولُ يَا لَيْتَنِي اتَّخَذْتُ مَعَ الرَّسُولِ سَبِيلًا * يَا وَيْلَتَىٰ لَيْتَنِي لَمْ أَتَّخِذْ فُلَانًا خَلِيلًا * لَّقَدْ أَضَلَّنِي عَنِ الذِّكْرِ بَعْدَ إِذْ جَاءَنِي وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِلْإِنسَانِ خَذُولًا».

وقد ضرب النبي -ﷺ- مثالا للصاحب الصالح والصاحب السيئ بقوله: «مَثَلُ الجَلِيسِ الصَّالِحِ والسَّوْءِ، كَحامِلِ المِسْكِ ونافِخِ الكِيرِ، فَحامِلُ المِسْكِ: إمَّا أنْ يُحْذِيَكَ، وإمَّا أنْ تَبْتاعَ منه، وإمَّا أنْ تَجِدَ منه رِيحًا طَيِّبَةً، ونافِخُ الكِيرِ: إمَّا أنْ يُحْرِقَ ثِيابَكَ، وإمَّا أنْ تَجِدَ رِيحًا خَبِيثَةً».

إن اختيار بذورك التي تزرعها في أرض أحلامك مهم جدًّا لنجاح رحلتك ونجاة سفينتك، كلما واجهتك خيبات الفشل فصديقك هو الذي يؤمن بك وبحلمك إذا تخلىٰ عنك الناس، وهو الذي يثق بقدراتك إذا تجاهلك الناس، وهو الذي يساعدك في تجاوز العقبات.

صديقك سيصدق حلمك وإن كذبك الناس: في ضحىٰ أحد الأيام اجتاح أهل مكة جميعا حديث أثار كل ما في أنفسهم من دهشة وعجب، فقد كان أبو جهل ذاهبا لبعض شأنه حين مر بالكعبة فأبصر رسول الله جالسا وحده في المسجد الحرام، صامتا مفكرا، وأراد أبو جهل أن يؤذي الرسول ببعض سخرياته، فاقترب منه وسأله: «أولم يأتك الليلة شيء جديد؟»، فرفع الرسول رأسه نحوه وأجاب في جد: «نعم أُسريَ بي الليلة إلىٰ بيت المقدس بالشام»، فقال أبو جهل

مستنكرا: «وأصبحت بين أظهرنا!!»، قال عليه الصلاة والسلام: «نعم»، وهنا صاح أبو جهل في جنون: «يا بني كعب، يا بني لؤي، هلموا»، وأقبلت قريش ينادي بعضها بعضا ولم يكن الرسول قد حدث أحدا من أصحابه المؤمنين بنبأ الإسراء بعد، وتجمع الناس عند الكعبة، ومضىٰ أبو جهل يحدثهم في حبور بما سمع، فقد ظنها الفرصة المواتية التي سينفض عن الرسول كل من آمن به، وتقدم واحد من المسلمين، وسأل الرسول: «أحقا أُسري بك الليلة يا رسول الله؟»، فأجاب الرسول: «نعم وصليت بإخواني الأنبياء هناك»، وسرىٰ في الجمع المحتشد خليط متنافر من المشاعر المهتاجة، ورحب المشركون بما سمعوا ظانين أن في هذا النبأ نهاية رسول الله، وساورت الشكوك فريقا من المسلمين، وسعىٰ بعض رجالات قريش إلىٰ بيت أبي بكر فرحين شامتين، لا يخالجهم ريب في أنهم سيعودون ومعهم ردته عن هذا الدين، فأبو بكر يعرف أكثر من غيره ما يحتاج إليه قطع المسافة بين مكة والشام من سفر مضن وزمان طويل، فكيف بالذي راح ورجع وصلىٰ هناك، كل ذلك في بضع ساعات! بلغوا دار أبا بكر، وصاحوا به: «يا عتيق كل أمر صاحبك قبل اليوم كان أمما -يعنىٰ هينا ومحتملا- أما الآن فأخرج لتسمع»، وبزغ عليهم أبوبكر دهشا تجمله سكينته ووقاره وسألهم: «ماذا وراءكم؟»، قالوا: «صاحبك»، وانتفض أبوبكر وقال: «ويحكم! هل أصابه سوء؟!» وتراجع القوم قليلا،

وازدرد كل منهم ريقه في مشقة وقال قائلهم: «إنه عند الكعبة يحدث الناس أن ربه أسرىٰ به الليلة إلىٰ بيت المقدس»، وتقدم آخر يكمل الحديث ساخرا، وقال: «ذهب ليلا وعاد ليلا وأصبح بين أظهرنا»، فأجابهم أبوبكر وقد تهلل محياه: «أي بأس في هذا؟ إني أصدقه فيما هو أبعد من ذلك، أصدقه في خبر السماء يأتيه في غدوه أو رَواْحه»، ثم أطلق عبارته الصامدة: «إن كان قال فقد صدق».

إذا كان وافد السماء وسفيرها يغدو ويروح بين السماء والأرض في لحظة ملقيا القرآن علىٰ قلب الرسول ليكون من المنذرين، وإذا كان أبوبكر قد آمن بهذا ففيم يشك بعد هذا؟ في سفر الرسول إلىٰ بيت المقدس وأوبته منه في ليلة واحدة؟ وأي بأس! إن الزمان والمكان، وإن البعد والقرب كل تلك الأمور تتعلق بقدرة الناس، أما قدرة الله الذي يقول للشيء كن فيكون، فما الزمان ولا المكان أمام قدرته؟ ما البعاد والآماد أمام مشيئته؟ ليست المشكلة إذن: كيف ذهب الرسول إلىٰ بيت المقدس وعاد منه في ليلة، ولكن المشكلة هي هل قال محمد ذلك؟ إن كان قال فقد صدق!

ألم أقل لك يا صديقي اختر البذور التي تثمر والأصدقاء الذين يؤمنون بحلمك؟!

تم قبول أولىٰ روايات «ستيفن كينغ» في العام ١٩٧٣ من قبل دار النشر "Doubleday "، حيث تخلص من النسخ الأولية بأن ألقاها في

القمامـة وأحبطـت عزيمتـه بسـبب كتابتـه عـن فتـاة مراهقـة وقواهـا الخارقـة، وبعـد أن ألقـىٰ الروايـة في القمامـة قامـت زوجتـه باسـتعادتها ودفعته إلىٰ إنهائها، فأصبحت هذه الحادثة لحظة تحول كامـل في حيـاة ستيفن، حيث تلقـىٰ ٢٥٠٠ دولار دفعـة أولـىٰ علـىٰ الروايـة الجديـدة، وحصل بعد النشر علىٰ ٤٠٠ ألف دولار كانت كفيلة بتحقيـق انطلاقـة نجاح مبهرة له، حيث باعت كتب «ستيفن» أكثر من ٣٥٠ مليون نسخة ٥٠ روايـة وحـوالي ٢٠٠ قصـة قصـيرة، مـاذا لـولم تـؤمن بـه شـريكة حياته؟

ابدأ رحلتك ولو بعد الستين

«لن أتوقف حتىٰ أنجح، وفي النهاية لا بد من النجاح».

أجاثا كريستي

يا صديقي، العمر ليس إلا رقما في شهادة ميلادك، فكل يوم تعيشه لا بد أن تضع فيه بصمتك المختلفة، لا يهم يا صديقي متىٰ تبدأ رحلة نجاحك، المهم أن تبدأ، لا يهم كم من المرات فشلت كل مشاريعك وخططك، المهم أن تستمر، لا يهم كم الخسائر التي تحملتها، المهم أن تتعلم منها.

يا صديقي، هناك الكثير من علماء المسلمين طلبوا العلم وهم كبار وصاروا أئمة يقتدىٰ بهم وتركوا بصمتهم منهم:

- **الفضيل بن عياض:** كان شاطرا يقطع الطريق بين «أبيورد» و«سرخس»، وكانت سبب توبته أنه عشق جارية، فبينا هو يرتقي الجدران إليها إذ سمع تاليا يتلو: «ألم يأن للذين آمنوا أن تخشع قلوبهم لذكر الله وما نزل من الحق». {الحديد: ١٦}، فلما سمعها، قال: «بلىٰ يا رب، قد آن»، فرجع، فآواه الليل إلىٰ خربة، فإذا فيها سابلة، فقال بعضهم: نرحل، وقال بعضهم: حتىٰ نصبح، فإن فضيلا علىٰ الطريق يقطع علينا، قال: ففكرت، وقلت: أنا أسعىٰ بالليل في المعاصي، وقوم

من المسلمين ها هنا يخافوني، وما أرىٰ الله ساقني إليهم إلا لأرتدع، اللهم إني قد تبت إليك، وجعلت توبتي مجاورة البيت الحرام.

- **ابن حزم الأندلسي**: قال الذهبي: [قال أبوبكر محمد بن طرخان التركي: قال لي الإمام أبو محمد عبد الله بن محمد، يعني والد أبي بكر بن العربي: «أخبرني أبو محمد بن حزم أن سبب تعلمه الفقه أنه شهد جنازة، فدخل المسجد، فجلس ولم يركع، فقال له رجل: قم فصل تحية المسجد، وكان قد بلغ ستا وعشرين سنة، قال: فقمت وركعت، فلما رجعنا من الصلاة علىٰ الجنازة، دخلت المسجد، فبادرت بالركوع، فقيل لي: اجلس اجلس، ليس ذا وقت صلاة، وكان بعد العصر، قال: فانصرفت وقد حزنت، وقلت للأستاذ الذي رباني: دلني علىٰ دار الفقيه أبي عبد الله بن دحون، قال: فقصدته، وأعلمته بما جرىٰ، فدلني علىٰ موطأ مالك، فبدأت به عليه، وتتابعت قراءتي عليه وعلىٰ غيره نحوا من ثلاثة أعوام، وبدأت بالمناظرة.

- **الإمام القفال:** قال الذهبي في سير أعلام النبلاء: «الإمام العلامة الكبير، شيخ الشافعية، أبوبكر عبد الله بن أحمد بن عبد الله، المروزي الخراساني، حذق في صنعة الأقفال حتىٰ عمل قفلا بآلاته ومفتاحه زنة أربع حبات، فلما صار ابن ثلاثين سنة، آنس من نفسه ذكاء مفرطا، وأحب الفقه، فأقبل علىٰ قراءته حتىٰ برع فيه، وصار يضرب به المثل، وهو صاحب طريقة الخراسانيين في الفقه، قال

أبـوبكر السـمعاني في أماليـه: كـان وحيـد زمانـه فقهـا وحفظـا وورعـا وزهـدا، ولـه في المـذهب مـن الآثـار مـا لـيس لغيـره مـن أهـل عصـره، وطريقته المهذبة في مـذهب الشـافعي التـي حملهـا عنـه أصـحابه أمتن طريقة، وأكثرها تحقيقا، رحل إليه الفقهاء من البلاد، وتخرج بـه أئمـة، ابتدأ بطلب العلم وقد صار ابن ثلاثين سنة، فترك صـنعته، وأقبـل علـىٰ العلم.

- **الإمام الكسائي:** قال أبـو زكريـاء يحيـىٰ بـن زيـاد الفـراء: إنمـا تعلم الكسائي النحو علىٰ الكبر، وكان سبب تعلمه أنـه جـاء يومـا وقـد مشىٰ حتىٰ أعيا، فجلس إلىٰ قـومٍ فـيهم فضـل، وكـان يجالسـهم كثيـرا، فقال: قد عييت، فقالوا له: تجالسنا وأنت تلحن! فقال: كيـف لحنـت؟ فقالوا: إن كنت أردت من التعب، فقـل: أعييـت، وإن كنـت أردت مـن انقطاع الحيلة والتحير في الأمـر فقـل: عييـت مخففـة، فـأنف مـن هـذه الكلمـة وقـام مـن فـوره فسـأل عمـن يعلـم النحـو، فأرشـدوه إلـىٰ معـاذ الهراء، فلزمه حتىٰ أنفذ ما عنده، ثم خرج إلىٰ البصرة فلقي الخليل بـن أحمد وجلس في حلقته، فقال رجل من الأعراب: تركت أسدا وتميمـا وعندهما الفصاحة، وجئت إلىٰ البصرة؟! وقال للخليل بن أحمد: من أين علمُك؟ فقال: من بوادي الحجاز ونجد وتهامـة، فخـرج الكسـائي وأنفذ خمس عشرة قنينة حبرا في الكتابـة عـن العـرب سـوىٰ مـا حفـظ، ولم يكن له هم غير البصرة والخليل، فوجد الخليل قـد مـات وجلـس

في موضعه يونس بن حبيب البصري النحوي، فجرت بينهما مسائل أقرّ له يونس فيها، وصدره موضعه.

يا صديقي، هناك الكثير من الشخصيات الناجحة بدأوا رحلة نجاحهم بعد سن ال ٦٠ منهم:

- «**جوزيه سارماجو**»: «إذا كنت قد توفيتُ قبل الستين، لم يكن ليعرفني أحد»، هذه مقولته، أول كاتب برتغالي يفوز بنوبل في الآداب بعد أن عاش حياة صعبة، لدرجة أن بلغ الفقر به أنه كان يمشي حافيا في قريته حتىٰ بلغ الرابعة عشرة، وعمل كحدّاد وصانع أقفال وميكانيكي، ولم يجلس علىٰ مكتب للأعمال الورقية إلا بعد ٤٠ عاما من المعاناة. طُرد بعدها من عمله كمحرّر صحفي أكثر من مرة بسبب مواقفه اليسارية، إلىٰ أن كانت المرة الأخيرة باب حظه، ليتفرّغ بعدها للكتابة، ولم ينل الشهرة إلا بعد الستين بروايته «بالتزار وبليموندا» وحاز علىٰ نوبل في الآداب عن روايته «العمىٰ».
- «**ساندرز**»، أو بشكل أدق صاحب سلسلة مطاعم «كنتاكي»، الذي خاض مسيرة طويلة، بدأها بالعمل في مزرعة بدولارين في اليوم لتردّي حالته المادية، بعد أن توفي والده وتركته والدته ليرعىٰ إخوته الصغار في أثناء عملها لإعالتهم، وعلّمته أساسيات المطبخ، في السابعة كان قد أتقن عدة وصفات للطهي أشهرها الدجاج المقلي، وخدم بعدها بالجيش، ثم كان عاملا لتلقيم الفحم علىٰ قطار بخاري،

فسائق مركب نهرية، لبائع، لبوالص التأمين، ثم درس القانون عن بعد، ومارس المحاماة لبعض الوقت، ثم تولّىٰ إدارة محطّات الوقود، وقام ببيع الدجاج الذي يطهوه علىٰ المارة والعمال في الشوارع. في سن ٦٥ تقاعد من وظيفته وبدأ يؤسّس بذرة لسلسلة المطاعم التي غزت أكثر من ١٠٠ دولة الآن، وفي سن الـ ٧٧ باع سلسلة مطاعمه ب ٢ مليون.

○ **«تشرشل»** (ونستون تشرشل)، انهزم في كل الانتخابات التي ترشّح فيها ورسب في اختبارات الصف السادس، وكان يعاني من التلعثم نتيجة «لثغة» في الكلام أعاقته طوال حياته، لدرجة أن طاقم أسنانه الصناعية صُمم خصيصاً لمساعدته في الخطابة بشكل سليم، ولكنه بات أعظم بريطاني بعد عامه الـ ٦٢ –وفقاً لاستطلاع في عام ٢٠٠٢–، وصنّفته «التايم» الأمريكية كأكثر القادة المؤثّرين في التاريخ.

أصبح «تشرشل» رئيساً للوزراء وعمره ٦٢ عاما، وكان صاحب معجزة التصدي للجيش الألماني بقيادة «أدولف هتلر» في الحرب العالمية الثانية تحت شعار «لن نستسلم أبدا»، بل وحاز علىٰ جائزة نوبل في الأدب.

○ **«رونالد ريغان»**، قبل أن يصبح الرئيس الأربعين للولايات المتحدة وهو في سن ٦٩ سنة، كان ممثلا في هوليوود.

«أن تحاول مرارا لا يعني أنك غير قادر علىٰ النجاح، بل يعني أنك غير قابل بالفشل».
ياسر حارب

وفر طاقتك

يا صديقي، أنت لست بطارية سيعاد شحنها لتعمل من جديد، وهذا اليوم الذي يمضي لن يعود ومهما حاولت يا صديقي لا بد أن تؤمن أن بعض البشر لا يريدون ترك مقاعدهم للعمل والنجاح، بعض البشر يكتفون بالجلوس علىٰ قارعة الأحلام يلوحون للناجحين من بعيد.

يا صديقي، ستقابل الكثير من البشر في رحلة حياتك فلا تنصهر وتحترق من أجل أن تصنع منهم اختلافا وتميزا، فالنجاح لا يأتي من الخارج حتىٰ لو اجتمع العالم كله لصناعة إنسان ناجح فلن ينجحوا إذا لم تضئ شرارة النجاح في قلبه.

لذا لا تهدر طاقتك مع هذا وذاك، ولكن كن حاذقا وحكيما، فمن يريد النجاح سيمد يده لك فساعده، ومن يكتفي في هذه الحياة بالفتات فاتركه، ففرق كبير من يصنع الحياة ومن يحياها. فرق كبير بين من يريد النجاح ويسعىٰ إليه وبين من يعيش في خيالاته وأوهامه.

«كل ما أريده هو أن يتم تذكري كأفضل مقاتل في التاريخ، هل أطلب الشيء الكثير؟».

بي جي بين

كن إيجابيا

يا صديقي، ستقابل في حياتك الكثير من الشخصيات السلبية التي ترىٰ الجانب الأسود في كل شيء، لكن الناجحون يتمتعون بنظرة إيجابية لكل ما يقابلهم في الحياة ويتملكون الكثير من الصفات التي تُعزز موقفهم الإيجابي بالحياة وتحقق لهم السعادة، ومنها:

- التفاؤل.
- القبول.
- المرونة.
- الامتنان.
- المحبة.
- الأدب.
- التواضع.

وصف الله -تعالىٰ- أمة الإسلام بأنها خير أمة أخرجت للناس، لأنها أمة إيجابية لا ترضىٰ بغير الحق منهاجا وطريقا، فلا ترىٰ الباطل وتتطامن عنه، ولا ترىٰ الخير والمعروف ثم لا تتخذه شعارا وسبيلا، قال -تعالىٰ-: «كُنتُمْ خَيْرَ أُمَّةٍ أُخرجَتْ لِلنَّاسِ تَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنكَرِ وَتُؤْمِنُونَ بِاللّهِ» [آل عمران : ١١٠].

ولقد ربى الرسول -ﷺ- المسلمين على الإيجابية وعدم السلبية فأمر المسلم بأنه إذا رأى منكرا بأن يغيره قدر استطاعته (بيده، أو بقلبه، أو بلسانه) لأنه مسئول وكل واحد مسئول عن نفسه وعمن يعول.

ولقد حذرنا -ﷺ- من الإمعة فقال: «لا تكونوا إمعة تقولون إن أحسن الناس أحسنا وإن ظلموا ظلمنا، ولكن وطنوا أنفسكم إن أحسن الناس أن تحسنوا وإن أساءوا ألا تظلموا».

في غزوة بدر تقدم الحباب بن المنذر إلى رسول الله - ﷺ- حينما نزل المسلمون بأسفل بئر بدر فقال: «يا رسول الله أرأيت هذا المنزل أنزلكه الله ليس لنا أن نتقدم ولا نتأخر عنه أم هو الرأي والحرب والمكيدة؟»، قال: «بل هو الرأي والحرب والمكيدة»، فقال: «يا رسول الله فإن هذا ليس بمنزل، فانهض بالناس حتى تأتي أدنى ماء من القوم منزلة ثم تغور ما وراءه من القلب ثم نبني عليه حوضا فنملأه ماءً ثم نقاتل القوم، فنشرب ولا يشربون»، فقال رسول الله: «لقد أشرت بالرأي».

في إحدى شركات الاتصالات الشهيرة كان يعمل رجل يدعى «مايكل»، كان رجلًا بشوشًا فهومن النوع الذي اعتاد دائمًا أن يبتسم للحياة وينظر إلى الجانب المشرق فيها، وكان مايكل دائمًا ينصح موظفيه بالشركة بالنظر لكل ما هو إيجابي في الحياة حتى يستمتعوا بها،

وفي مرة من المرات صعد إلىٰ مكتبه أحد موظفي الشركة وسأله كيف يستطيع أن يكون إيجابيًا طوال الوقت؟ فقال له مايكل: «حينما أستيقظ كل صباح أقول لنفسي لديك خياران اليوم، وهما أن تكون في مزاج جيد أو سيئ، وبعدها أختار المزاج الجيد، وكلما حدثت لي مشكلة أقول لنفسي إما أن تختار أن تكون ضحية لها وإما أن تتعلم شيئًا من حدوثها وبعدها أختار التعلم، وفي كل مرة يأتي فيها أحدهم يشكو إليّ من ضائقة يمر بها يكون لدي خياران، إما أن أسمعه بسلبية لا تفيده أو أشير إلىٰ الجانب الإيجابي في الحياة، لقد اخترت أن أكون إيجابيًا وأنظر إلىٰ الأمر من منظور مختلف»، فقال «سام» مستنكرًا: «الأمر ليس سهلًا كما تقول!»، فتابع «مايكل» كلامه قائلًا: «كل شيء في الحياة فيه خيارات عندما نستثني الأشياء غير المرغوب فيها فهذا اختيار، فأنت تختار الطريقة التي تتفاعل بها مع المواقف، كأن تختار مثلا الطريقة التي يؤثر بها الناس علىٰ مزاجك إما بما هو جيد أوما هو سيئ، ففي يدك دائمًا الخيار للطريقة التي تعيش بها حياتك».

بعدها بوقت قليل ترك «سام» الشركة نهائيًا وانتقل للعمل في مكان آخر ولم يلتقِ بمايكل نهائيًا إلا حينما سمع بوقوع حادث خطير له في الشركة، فقد سقط «مايكل» من أعلىٰ برج اتصال يبلغ طوله ٦٠ قدمًا، وأصيب علىٰ إثر ذلك بجروح خطيرة.

فقد ظل الأطباء يجرون له جراحة استمرت مدة ١٨ ساعة، وبعدها وضعوه في العناية المركزة وبعد خروجه من المستشفىٰ بعام تقابل مع سام بطريق الصدفة، وأخذ يسأله عن صحته ومزاجه وكيف صار الآن؟

ثم سأله عن تلك اللحظة التي سقط فيها من أعلىٰ البرج وما كان يدور في ذهنه وقتها، قال «مايكل» بإيجابيته المعتادة: «عندما كنت مستلقيًا علىٰ الأرض تذكرت أن أمامي خيارين، إما أن أختار الحياة أو الموت فاخترت الحياة»، فسأله «سام» باهتمام: «ألم تكن خائفًا حينها؟»، قال «مايكل»: «عندما رأيت تعبيرات وجه الأطباء كنت أستطيع أن أرىٰ في أعينهم أنني رجل ميت، حينها أدركت أنني يجب أن أفعل شيئًا، ولما سألتني إحدىٰ الممرضات إن كان لدي حساسية من شيء ما قلت لها نعم، وقتها توقف جميع الأطباء والممرضات ينتظرون معرفة مما أتحسس فقد كان من الممكن أن يعوق هذا إتمام العملية المرتقبة وهي أملي الوحيد في النجاة، أخذت نفسًا عميقًا حينها وقلت لها: «من جاذبيتك»، فضحكوا جميعًا وهم يبتسمون لي، وهنا اتخذت قراري وقلت لهم جملة واحدة: «أنا أختار الحياة، لذا افعلوا كل ما في وسعكم وتعاملوا مع حالتي كما لو أنها بسيطة وأنني رجل سيكون علىٰ قيد الحياة وليس ميتًا، وها أنا الآن أقف أمامك وأنا أبتسم للحياة».

يا صديقي، لدينا كل يوم خيار العيش بشكل كامل، لذا يجب أن نحيا الحياة بإيجابية لكي نعيشها بسعادة ويسر، فكل يوم قد تحدث لنا عوائق ومشكلات، ولكن الفيصل فيها هو اختياراتنا.

«إن الانسان ذو الشخصية القوية هو الذي يواجه الأزمات بتكيف إيجابي دون كبت أو ضياع».

عبد الحميد الهاشمى

رتب حياتك

«في كل مرة أعود فيها إلىٰ المنزل أسأل نفسي هل تحسنت بنسبة واحدٍ في المئة هذا اليوم».

بين هندرسون

يا صديقي، أما آن الوقت لترتب حياتك من جديد وتجعل نفسك في المقدمة؟

هل هناك شخص أهم منك لتحترمه أكثر من نفسك؟

هل هناك شخص أهم منك لتعطيه راحتك وأحلامك وأهدافك؟

هل هناك شخص أهم منك لتحتمل منه التفاهات والإهانات وتسيء إلىٰ نفسك؟

هل هناك شخص أهم منك لتسانده وتمنحه بعض الوقت؟

أنت الأهم والأول قبل أي شيء وقبل أي إنسان، لأنك يا صديقي لا يمكنك منح الآخرين السعادة والنجاح والأمل إن لم تمنحهم لنفسك.

كم مرة تنازلت عن حلم من أحلامك من أجل الآخرين؟

كم مرة تنازلت عن نومك لإرضاء رغبات الآخرين وراحتهم؟

كم مرة تحملت ظروف الآخرين وأضعت فرصا ذهبية؟

الآن توقف عن كل هذا، أنت أولا، ومن الآن كرر ذلك لنفسك كل صباح، وتوقف عن التنازلات.

يا صديقي، إن ترتيب حياتك وأولوياتك يجعل منك إنسانا ذا صحة نفسية وجسدية هائلة، وناجحا ومميزا بعيدا عن الاستنزاف الخاطئ لوقتك ونفسك وجسدك، بعيدا عن ضغوط المسئوليات والهم والغم والكآبة.

إن أولويات الناس مختلفة، وكلما رتبت حياتك بشكل صحيح كلما اختصرت الوقت والجهد لبلوغ قمم النجاح.

وقف الأستاذ أمام تلاميذه ومعه بعض الوسائل التعليمية، ودون أن يتكلم بدأ الدرس بتناول عبوة زجاجية كبيرة فارغة، وأخذ يملأها بكرات الجولف، ثم سأل التلاميذ: «أترون؟ إنها ممتلئة، أليست كذلك؟»، فأجابوا: «نعم، هي كذلك».

تناول وعاء صغيرا من الحصى، وسكبه داخل الزجاجة ثم رجها بشدة حتى تخلل الحصى كرات الجولف وملأ الفراغات بينها ثم سألهم الأستاذ نفس السؤال؟ فكانت نفس الإجابة من التلاميذ.

تناول كيسا من الرمل وسكبه فوق محتويات الزجاجة فملأ الرمل باقي الفراغات فيها، فكرر السؤال وبالتالي تكررت نفس الإجابة، سكب الأستاذ بعدها فنجان القهوة داخل الزجاجة فضحك التلاميذ، وبعد أن هدأ الضحك شرع المعلم في الحديث قائلاً:

«الآن أريدكم أن تعرفوا أن هذه الزجاجة كمثل حياة كل واحد منكم، وكرات الجولف تمثل الأشياء الضرورية في حياتك: دينك، قيمك، أخلاقك، عائلتك، أطفالك، صحتك، أصدقائك، فلو فقدت كل شيء وبقيت هذه الأشياء فستبقىٰ حياتك مستقرة ثابتة، أما الحصىٰ فيمثل الأشياء المهمة في حياتك: وظيفتك، بيتك، سيارتك، والرمل يمثل الأمور البسيطة والهامشية: الوزن، الرشاقة، ديكورات المنزل، وسائل الترفيه.

فلو كنت وضعت الرمل في الزجاجة أولاً فلن يتبقىٰ مكان للحصىٰ أول كرات الجولف، وهذا يسري علىٰ حياتك الواقعية كلها، لو صرفت كل وقتك وجهدك في هوامش الأمور فلن يتبقىٰ حيز للمهام الجسيمة التي تهمك، حدد أولوياتك فالبقية مجرد رمل».

وحين انتهى الأستاذ من حديثه الرائع رفع أحد التلاميذ يده متسائلاً: «إنك لم تبين لنا ما تمثله القهوة؟»، ابتسم الأستاذ وقال: «أنا سعيد جدا بسؤالك، أضفت القهوة فقط لأوضح لكم أنه مهما كانت حياتك مليئة فسيبقى هناك دائما مساحة لفنجان من القهوة».

يا صديقي: تذكر أن حياتك أسيرة أولوياتك

«لا تجعل تحديات الحياة تسرق منك أحلامك، تعلم منها، وستجدها أفضل أصدقائك».

محمد على كلاى

للعلاقات حدود

يا صديقي، أكثر ما يقع فيه الفاشلون اعتقادهم الخاطئ بأن لا حدود في العلاقات ولهذا يفقدون الكثير من العلاقات، بينما يؤمن الناجحون دائما بأن لكل علاقة حدود مهما كان هذا الشخص قريبا منك؟

إن حدود العلاقات تختلف من علاقة لأخرىٰ، ومن شخص لآخر ولكن يبقىٰ الاحترام والتقدير هو ضمان العلاقات، فمهما كانت علاقتك بالآخرين لا تسمح لنفسك بإهانتك أو انتقاص قدرهم أو فرض رأيك عليهم أو انتهاك خصوصياتهم.

إن للجميع مثل عليا وقيم لا يقبلون مناقشتها وأشخاص لا يسمحون لأحد أن ينتقص منهم أو يهزأ بهم، كما أن للمعتقدات الدينية قداسة خاصة فلا تنتهك تلك القداسة تحت أي ظرف ولا تتجاوز يا صديقي حدود الطرف الآخر.

يا صديقي، إن الناجحين يضعون حدودا لعلاقتهم مع الآخرين حتىٰ ولو يفعل ذلك الناس معهم، إنهم يعيشون حياة منظمة وعلاقات محددة لا تنتهك خصوصياتهم ولا ينتهكون هم حدود الآخرين، ولذلك تجد لدىٰ الناجحين علاقات كثيرة ثرية، فالقريب والبعيد

يتمنىٰ صداقتهم، بل قد تجد لهم في كل بلد صديقا وهذا كله لأنهم التزموا حدود العلاقات.

إن الفاشلين يعتقدون سذاجة أن فلانا لمجرد أنه احتسىٰ معهم كوب شاي في أحد الأماكن العامة أصبح صديقا لهم، أو لمجرد أن فلانا قريبا من أحد معارفهم أو اتصل بهاتفهم خطئا يعتبرون هذا الشخص أصبح من معارفهم ويمنحون أنفسهم حق تجاوز حدوده وفرض أنفسهم عليه واختراق حياته، ولهذا يقابلون بالصد والرفض ولا يصفو لهم صديق.

إن الاسلام حث المسلمين علىٰ مكارم الأخلاق وتجنب الفضول وحب التدخل في شئون الآخرين لأنه من أسباب مفسدات الأخوة وقطع المودة بين الناس، لذلك يجب علىٰ كل مسلم أن يراعي حاله أولا ولا يهتم بأمور الناس لأن من تتبع عورات الناس تتبع الله عورته، قال -تعالىٰ-: «يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا عليكمْ أَنْفُسَكُمْ لا يَضُرُّكُمْ مَنْ ضَلَّ إِذَا اهْتَدَيْتُمْ إِلَىٰ اللهِ مَرْجِعُكُمْ جَمِيعاً فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ».

قَال النبي -ﷺ-: «مِنْ حُسْنِ إِسْلامِ الْمَرْءِ تَرْكُهُ مَا لا يَعْنِيهِ».

وفي حديثِ معاذ بن جبل قال رسول الله -ﷺ-: «وهَل يكبّ الناسَ في النار علىٰ وجوههم إلاّ حصائدُ ألسنتهم؟!».

يا صديقي، الزم حدودك ولا تتدخل برأي لم يُطلب منك ولا تحكم علىٰ الآخرين فهذا ليس شأنك ومتىٰ لزمت حدودكَ حفظت ماء وجهك وصنت كرامتك.

يُحكىٰ أنّ رجلًا وقف يراقب ولعدةِ ساعاتٍ فراشةً صغيرةً داخل شرنقتها التي بدأت بالانفراج رويدا رويدا وكانت تحاول جاهدةً الخروج من ذلك الثقب الصغير الموجود في شرنقتها، وفجأة سكنت وبدت وكأنها غير قادرة علىٰ الاستمرار، فظن الرجل بأن قواها قد استنفدت ولن تستطيع الخروج من ذلك الثقب الصغير، ثم توقفت تماما، عندها شعر الرجل بالعطف عليها وقرر مساعدتها، فأحضر مقصا صغيرا وقص بقية الشرنقة!

فسقطت الفراشة بسهولة من شرنقتها ولكن بجسمٍ نحيل ضعيف وأجنحة ذابلة!

وظل الرجل يراقبها معتقدا بأن أجنحتها لن تلبث أن تقوىٰ وتكبر وبأن جسمها النحيل سيقوىٰ وستصبح قادرةً علىٰ الطيران ولكن لم يحدث شيء!

وقضت الفراشة بقية حياتها بجسم ضعيف وأجنحة ذابلة ولم تستطع الطيران أبدًا!

لـــم يعلـــم ذلـك الرجـل بـأن قـدرة الله -عـز وجـل- ورحمتـه بالفراشة جعلتـها تنتظر خروج سوائل من جسمها إلىٰ أجنحتها حتىٰ تقوىٰ وتستطيع الطيران.

أحيانـا يقوم البعض بالتدخـل فـي أمـورِ الآخريـن دون فهـم جيد للأمور ودون استيعاب المشكلة، وفي اعتقـادهم أنـهـم يقدمـون خدمـةً إنسانيـةً وأنّ الآخريـن بحاجـةٍ إليهم وإلــىٰ مساعـدتــهم، ولكنّـــهم لا يقـدرون الأمــور حـق قـدرهـا فيفسـدون أكثـر مـمّـا يصلحون.

ومن نوادر جحا:

كان من عادة جحا أن يدعو الله في وقت الصلاة أن يعطيه مائة دينار، وكان يختم صلاته بقوله: «أما إذا نقصت دينارًا واحدًا فإنني لـن آخذها»، وكان لجحا جار يهودي يسمع دعـاء جحـا، فقرر أن يختبره فيما يقول فأحضر كيسا ووضع به ٩٩ دينارًا، ولما جاء وقت الصلاة، وسمع جحا يردد دعاءه المعتاد، قذف بالكيس من علىٰ السطح وفتحه وأخذ يعد ما فيه، فلما وجده ٩٩ دينارًا فقط قال: «إن الذي أعطاني ٩٩ دينارًا لن يبخل بدينار واحد، وسوف يرسله لي»، ثم أسرع بالكيس يخفيه في جيبه!

فأسرع اليهودي إلىٰ جحا وقال لـه: «هات نقودي»، فرد جحا: «أية نقـود؟» فأجاب اليهـودي: «النقـود التي كانـت بـالكيس»، فقـال

جحا: «أي كيس؟»، أخذ اليهودي يسرد الحكاية عليه ثم قال: «وقد أردت مداعبتك ففعلت ما فعلت لأعرف صدق ما تدعيه في دعواك إلىٰ الله»، فقال جحا: «لقد طلبت من الله ولم أطلب منك»، قال اليهودي: «ولكن هذه نقودي»، فكذبه جحا وقال: «بل هي من عند الله»، فقال اليهودي: «إذا لم تعطني نقودي فتعال معي إلىٰ القاضي».

فقال جحا: «إنني رجل عجوز والدنيا برد، ولن أستطيع الخروج»، أسرع اليهودي إلىٰ منزله وعاد ومعه بغلة وفروة من الصوف الجيد وقال لجحا: «الآن بطلت دعوتك، البس الفروة واركب البغلة وتعال معي»، قام جحا فلبس الفروة وركب البغلة واتجها معًا إلىٰ القاضي، فروىٰ اليهودي قصته والتفت القاضي إلىٰ جحا وسأله: «ما رأيك فيما يقول؟».

قال جحا: «إنه كاذب أشر، لم يعطني بيده درهمًا ولا دينارًا، ولكنه رآني أعد نقودي فعرف عددها وادعىٰ ما ادعىٰ! وأنا لا أبعد أن يدعي ملكية بغلتي التي بالخارج»، خشيَ اليهودي أن تلحق البغلة بالدنانير، خاصة لأنه لا يملك دليلًا وليس عنده شهود فصاح: «أتنكر أنها بغلتي التي أحضرتها لك لتركبها؟»، قال جحا: «هل رأيت يا سيدي القاضي؟ إن هذا اليهودي لن يتردد في ادعاء ملكية ما عندي، حتىٰ ملابسي التي أرتديها!».

صاح اليهودي جازعًا: «هل تنكر أن هذه فروتي أيضًا؟»، عند ذلك تدخل القاضي موجها حديثه إلىٰ اليهودي قائلًا: «إنك رجل مجنون، ادعيت ملكية الدنانير ثم البغلة ثم الملابس، اخرج من هنا وإلا حكمت بحبسك!».

خرج اليهودي تعسًا مرتجفًا وأخذ يلعن نفسه ويسبها لأنه أراد أن يضحك من جحا، فضحك منه جحا، وركب جحا البغلة واليهودي يتحسر، ثم عاد إلىٰ منزله فخلع الفروة وأخرج الدنانير وقاد البغلة إلىٰ بيت اليهودي، ودق بابه فلما فتحه ألقىٰ له بالفروة والدنانير والبغلة وقال له: «إياك بعد اليوم أن تتدخل بين الخالق والمخلوق».

هل أنت مختلف؟

يُحكىٰ أنّه في غابر الأزمان، أراد ملك أن يختبر شعبه، فأمر جنوده بوضع صخرة كبيرة في أحد الطرق المهمّة التي تمرّ منها قوافل التجّار ثمّ اختبأ خلف أجمات الأشجار في مكان قريب ليرىٰ ما إن كان أحدهم سيقوم بإزالتها، مرّ بضعة من التجار الأثرياء من الطريق لكنّهم لم يُبعدوا الصخرة وإنما حاول العبور من حولها فيما أبدىٰ بعضهم تذمّره وانزعاجه من ملك البلاد الذي لم يقم بمتابعة طرق مملكته وإصلاحها، لكن ما من أحد منهم أخذ زمام المبادرة وحاول إزاحة الصخرة.

وأخيرًا بعد مرور ساعات طوال، ظهر من بعيد فلاح بسيط يحمل سلالا من الخضروات علىٰ ظهره، وما إن وصل إلىٰ حيث الصخرة الكبيرة حتىٰ وضع حمولته جانبًا وراح يدفعها بأقصىٰ قوّته محاولا إبعادها، فنجح في ذلك بعد جهدٍ كبير. عاد الفلاح إلىٰ سلاله ليحملها، وفوجئ حينها بكيس قماشي مليء بالدنانير الذهبية ملقىٰ في المكان الذي كانت فيه الصخرة، فالتقطه بين يديه وعيناه لا تكادان تصدّقان، وقرأ في حينها علىٰ ورقة صغيرة بداخل الكيس: «هذا الكيس هدية مني أنا ملك البلاد للشخص الذي يبعد الصخرة عن الطريق»!

يا صديقي، جميع الصخور التي تقابلك في رحلة النجاح ليست لتمنعك من التقدم إنما لتصنع منها طريقا وتعبر من خلاله، ففي كل عقبة نواجهها في حياتنا فرصة لتحسين ظروفنا، وفي الوقت الذي يكتفي فيه الكسالىٰ بالتذمر والشكوىٰ، يستغلّ الأذكياء هذه الفرص جيّدًا لتحقيق أهدافهم. كفاك انتظارًا، كن أنت التغيير الذي تريد أن تراه في العالم.

«في بعض الأحيان النجاح ليس اتخاذ القرار الصحيح، بل في اتخاذ القرار».

روبين شارما

فن النسيان

«تعلم فن النسيان، تعلم كيف تنسىٰ لتعِش، لا تتخذ موقفا من كل حادثة تمر».

ستيفن كوفي

يا صديقي، هل ينسىٰ الناجحون؟ نعم إنهم يجيدون فن النسيان ولذلك هم يملكون صناعة الأحلام.

ما أكثر الذكريات السيئة ومواقف الخذلان ومواقف الضعف والفشل!

إنها كثيرة تكفي لتملأ مخازن دولة كاملة وربما أكثر، فهل يمكن يا صديقي أن تستمر في طريقك إلىٰ النجاح وأنت تعيش بهذه الذكريات السيئة ليل نهار؟

لذلك يا صديقي إن أردت أن تبلغ القمة وعيش حياتك بهدوء تعلم فن النسيان لتتجاوز عشرات المواقف اليومية السلبية.

يا صديقي، هناك نصيحة مشهورة يتداولها الأطباء النفسيون: «تذكر لصحتك النفسية والعاطفية، تعلم فن النسيان، بالأحرىٰ تعلم كيف تنسىٰ للعيش بسعادة، لا تتخذ موقفا من كل حادث تمر به لأنك ستدمر حياتك وسيعيش من ندمت من أجلهم».

لذلك يا صديقي من اليوم عليك بنسيان:

- المواقف اليومية المزعجة.
- الذكريات الحزينة.
- مواقف الفشل والخذلان.
- الأشخاص الذين سببوا لك الأذىٰ.

يا صديقي من اليوم تحرر من الماضي وانطلق وحقق أحلامك.

فن الصمت

«الصمت أقوىٰ أسلحة السلطة».

شارل ديغول

يا صديقي، هل جلست يوما مع عالم من العلماء أو رجل ثري يتحكم في سعر البورصة؟

هل حضرت يوما حفلا تحضره أشهر الشخصيات الناجحة؟

ماذا لاحظت وقتها؟ لا بد أنك لاحظت قاسما مشتركا بين جميع الشخصيات الناجحة، إنهم يملكون قوة الصمت، لا يتكلمون إلا لضرورة، وبضع كلمات لكنها تختصر لك سنوات من الخبرة وجبال من الأخطاء.

يا صديقي، إن الناجحين يتّسمون بقدرتهم علىٰ الإصغاء إلىٰ الآخرين، فعندما تستمع، فأنت تتعلّم، وعندما تتعلم تصبح أفضل وتتسع مداركك وتزداد خبراتك، فاستماعك إلىٰ الآخرين قد يمنحك أفكارا جديدة لم تفكر بها يوما.

إن الصمت هو لغة العظماء، فالكلام كالدواء إن أقللت منه نفع، وإن أكثرت منه قتل، قال الأصمعي: «أوّل العلم

الصمت، والثاني الاستماع، والثالث الحفظ، والرابع العمل، والخامس نشره».

عن أنس -رضي الله عنه- أنَّ رسول الله -ﷺ- قال: «يا أبا ذر، ألا أدلك علىٰ خصلتين هما أخف علىٰ الظهر وأثقل في الميزان من غيرها؟ قلت: بلىٰ قال: طول الصمت، وحسن الخلق فوالذي نفسي بيده ما عمل الخلائق بمثلهما».

وَقَالَ الْقَعْنَبِيُّ: «قَرَأْتُ عَلَىٰ مَالِكٍ، أَنَّهُ بَلَغَهُ "أَنَّ عِيسَىٰ ابْنَ مَرْيَمَ عليه السَّلَامُ كَانَ يَقُولُ: لَا تُكْثِرُوا الْكَلَامَ بِغَيْرِ ذِكْرِ اللهِ فَتَقْسُوا قُلُوبُكُمْ، فَإِنَّ الْقَلْبَ الْقَاسِيَ بَعِيدٌ مِنَ اللهِ، وَلَكِنْ لَا تَعْلَمُونَ، وَلَا تَنْظُرُونَ فِي ذُنُوبِ النَّاسِ كَأَنَّكُمْ أَرْبَابٌ، انْظُرُوا فِيهَا كَأَنَّكُمْ عُبَيْدٌ، فَإِنَّمَا النَّاسُ مُبْتَلًىٰ وَمُعَافًىٰ، فَارْحَمُوا أَهْلَ الْبَلَاءِ وَاحْمَدُوا اللهَ عَلَىٰ الْعَافِيَةِ».

يا صديقي، اعمل بصمت واترك النجاح يُحدث الضجيج، فإن الصمت عما لا يعنيك يمنحك قدرة أكبر في التركيز علىٰ أهدافك، كما أن للصمت فوائد عديدة فهو:

- دليل كمال الإيمان، وحسن الإسلام.
- السلامة من العطب في المال، والنفس، والعرض.
- دليل حسن الخلق، وطهارة النفس.
- من أقوىٰ أسباب التوقير.

- دليل علىٰ الحكمة.
- يجمع للإنسان لبَّه.
- السلامة من تبعات القول في الدنيا ومن حسابه في الآخرة.
- يكسبك احترام الآخرين لك، سيما في المواقف التي يدور فيها الجدال والصراع.
- يساعدك علىٰ تعلم حسن الإنصات والاستماع.
- بناء للثقة بالنفس.
- التركيز علىٰ أفكار وأهداف محددة.
- صمت القادة ملهم للآخرين.
- يساعدك الصمت علىٰ أن تكون أنت مركز حياتك: تقول «أريانا هافينجتون» (المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة "Thrive Global"): «نحتاج جميعًا إلىٰ وقت نكون فيه وحدنا، كما أننا بحاجة إلىٰ وقت نبقىٰ فيه صامتين».

يحكىٰ أن كان هناك ثلاثة أشخاص محكوم عليهم بالإعدام بالمفصلة، كان هؤلاء الأشخاص هم عالم دين ومحام وفيزيائي، جاء الوقت المحدد للإعدام فتقدم عالم الدين ووضعوا رأسه تحت المفصلة وسألوه إن كانت لديه كلمة أخيرة يود أن يقولها قبل الإعدام، فقال عالم الدين: «الله،

الله، الله هـو مـن سـينقذني»، وعنـدما أنزلـوا المفصـل لإعدامـه نزلـت المفصـلة حتـىٰ وصـلت إلـىٰ رأس عـالم الـدين وتوقفـت، فتعجـب النـاس وهتفـوا جميعـًا: «أطلقـوا سـراح عـالم الـدين فقـد قال الله كلمته»، وبذلك نجا عالم الدين من الموت.

وبعـد ذلـك جـاء دور المحـامي إلـىٰ الإعـدام بالمفصـلة، وضـعوا رأسـه تحـت المفصـلة وسـألوه هـو الآخـر إن كـان هنـاك كلمـة أخيـرة يـود قولهـا قبـل الإعـدام، فقـال المحـامي: «أنـا لا أعـرف الله كعـالم الـدين، ولكننـي أعـرف العدالـة، العدالـة، العدالـة هـي مـن سـتنقذني»، ومـرة أخـرىٰ نزلـت المفصـلة حتـىٰ وصـلت إلـىٰ رأس المحـامي وتوقفـت، فتعجـب النـاس وهتفـوا: «أطلقـوا سـراح المحـامي فقـد قالـت العدالـة كلمتهـا»، وهكـذا نجـا المحامي أيضا من الموت.

وأخيـرا جـاء دور الفيزيـائي، وسـألوه إن كـان لديـه كلمـة أخيـرة يـود أن يقولهـا، فقـال الفيزيـائي: «أنـا لا اعـرف الله كعـالم الـدين، ولا أعـرف العدالـة كالمحـامي، ولكننـي أعـرف جيـدًا أن العقـل والمنطـق يقـولان إن هنـاك عقـدة في حبـل المفصـلة تمنـع المفصـلة مـن النـزول، نظـروا إلـىٰ المفصـلة ووجـدوا بالفعـل العقـدة التـي تمنـع المفصـلة،

فأصلحوا هذه العقدة وأنزلوا المفصلة علىٰ رأس الفيزيائي وتم قطع رأسه ومات».

يا صديقي في بعض الأحيان من الأفضل أن تبقي فمك مقفلاً حتىٰ إن كنت تعرف الحقيقة، فمن الذكاء أن تبقىٰ غبيا في بعض المواقف.

قال بعض الحكماء: «في الصمت سبعة آلاف خير، وقد اجتمع ذلك كله في سبع كلمات، وفي كل كلمة منها ألف:
أولها: أن الصمت عبادة من غير عناء، والثانية: زينة من غير حلي، والثالثة: هيبة من غير سلطان، والرابعة: حصن من غير الحائط، والخامسة: الاستغناء عن الاعتذار إلىٰ أحد، والسادسة: راحة الكرام الكاتبين، والسابعة: ستر للعيوب».

احذف كلمة مستحيل

«لا شيء ضروري لتحقيق النجاح بعد التوكل علىٰ الله أكثر من المثابرة لأنها تتخطىٰ كل العراقيل».

جورج باتون

يا صديقي، هل تعرف الفرق بين الناجح والفاشل؟ إنها الإرادة القوية والإصرار علىٰ النجاح، فالفاشل والناجح كلاهما يتمنىٰ الوصول إلىٰ القمة، لكن الفاشل يستسلم إلىٰ أوهامه وضعفه ويقول لا أستطيع، بينما الناجح يتساءل: كيف يمكنني ذلك؟ ثم يبحث عن الوسائل والسبل لبلوغ أهدافه.

إن طريق الألف ميل يبدأ بخطوة، واختراع «الباراشوت» كان مجرد رسما تصوره «ليوناردو دافنشي» ورسم فكرة مظلة الباراشوت قبل قرون، وأكثر الاختراعات تأثيرا في حياة العالم كانت مجرد فكرة قيل عنها مستحيلة ولكنها تحققت، حتىٰ هذا الهاتف النقال بيدك كان حلما لأجدادنا وربما لم يخطر ببال أحدهم ذات مرة أن بإمكانه محادثة صديق له في دولة أخرىٰ، كانت كل الأفكار العظيمة أفكارا مستحيلة ولكنها تحققت لأن الناجحين يؤمنون بالمستحيل، أما الفاشلون فيصدقون الممكن.

«أنا لست الأفضل، لكنني أؤمن أنني أستطيع القيام بأشياء يراها الآخرون مستحيلة».

أندرسون سيلفا

يا صديقي، كل ما تحتاج إليه لتبدأ رحلة نجاحك هو الإيمان بأحلامك والثقة بقدراتك علىٰ تخطي الصعاب والصبر والإصرار، وتوقع دائما العقبات في طريقك فليس هناك طريق للنجاح ممهد لكن لا تسمح لتلك العراقيل أن تمنعك من التقدم.

يا صديقي، لا شيء مستحيل، تذكر ذلك وكن موقنا أن الله معك ووحده القادر علىٰ كل شيء، ومهما كانت أمنياتك عظيمة فهي علىٰ الله هينة، ما أقصىٰ ما يحلم به الناس؟ إنه الثراء والسلطة، فأي سلطة قد يبلغها أي إنسان ويُسخر له الجان والرياح، إن الله -سبحانه وتعالىٰ- وهب سليمان -عليه السلام- ذلك كله وأكثر، وسخر الله له الجن بمختلف وظائفهم، يعملون بأيديهم القصور والتماثيل والقدور، وتغوص له في البحار الشياطين تستخرج له اللؤلؤ والمرجان، قال -تعالىٰ-: «وَالشَّيَاطِينَ كُلَّ بَنَّاءٍ وَغَوَّاصٍ * وَآخَرِينَ مُقَرَّنِينَ فِي الْأَصْفَادِ» [ص: ٣٧ – ٣٨].

فماذا تريد أنت يا صديقي وما هو حلمك الذي تسعىٰ إليه؟ فقط اصمد إلىٰ الله واستعن به وتوكل عليه واسعَ في كل الاتجاهات ولا

تخشىٰ الدروب المغلقة، فالله سيفتح لك الأبواب الموصدة بحوله وقوته وسينبت لك من بين الصخور فرجا.

الطالب الذي نام في حصة الرياضيات

في إحدىٰ الجامعات في «كولومبيا» حضر أحد الطلاب محاضرة مادة الرياضيات وجلس في القاعة وغلب عليه النوم فنام بهدوء، وفي نهاية المحاضرة استيقظ علىٰ أصوات الطلاب ونظر إلىٰ اللوحة الدراسية فوجد أن الدكتور كتب عليها مسألتين فنقلهما بسرعة وخرج من القاعة وعندما رجع إلىٰ البيت ولشعوره بالذنب بدأ يفكر في حل المسألتين.

كانت المسألتان صعبتان جدا جدا، فذهب إلىٰ مكتبة الجامعة وأخذ المراجع اللازمة وبعد أربعة أيام استطاع أن يحل المسألة الأولىٰ وهو ناقم علىٰ الدكتور الذي أعطاهم هذا الواجب الصعب واضطر إلىٰ الذهاب إلىٰ مكتبة أخرىٰ للحصول علىٰ مراجع تخص المسألة الثانية وهو يتعجب لصعوبة المسألتين والتي لا علاقة لهم بدراسته.

وفي محاضرة الرياضيات اللاحقة استغرب أن الدكتور لم يسألهم عن الواجب فذهب إليه وقال له يا دكتور: «لقد استغرقت في حل المسألة الأولىٰ أربعة أيام وحللتها في أربعة أوراق، والمسألة الثانية في عشرة أوراق».

تعجب الدكتور وقال للطالب: «ولكني لم أعطيكم أي واجب! والمسألتان اللتان كتبتهما على اللوحة كانتا أمثلة كتبتها للطلاب للمسائل التي عجز علماء الرياضيات عن حلها!».

يا صديقي، إن هذا الطالب لم تكن لديه أي قناعات سلبية لذا توصل إلى الحل، لذلك من اليوم احذف من قاموس حياتك كلمة «مستحيل»، احذف من قائمة أحلامك المستحيل.

«من قال لا أقدر، قلت له حاول، ومن قال لا أعرف، قلت له: تعلم، ومن قال مستحيل، قلت له جرب».

نابوليون بونابرت

كن مستعدا

«ابحث عن الفرص التي تحقق أهدافك، فإن لم تجدها اصنعها».

باولو كويلو

يا صديقي، إن فشلك في الاستعداد يجعلك تستعد للفشل، لذا كن مستعدا دائما للفرص الذهبية، وإياك أن تعتقد كما يعتقد الفاشلون أن الفرص تأتي لجميع الناس وأن الحظ يحالف الجميع، هذا غير صحيح فالفرص لا تأتي إلا لمن استعد لها ولاقتناصها.

لذا يا صديقي كن مستعدا في أي لحظة ولكل فرصة تطرق بابك، وتعلم فنون القتال، فالنجاح معركة لا يفوز فيها إلا من شحذ أسلحته ونسج خططه وحدد أهدافه، فليست كل الفرص تناسب حلمك.

إن القرآن الكريم يزخر بالعديد من الآيات التي تحث علىٰ التخطيطَ والاستعداد، ومن أهمها الآيات التي نزلت في سورة يوسف -عليه السَّلام- والتي تُمثل التخطيطَ الاقتصادي الربَّاني، حيث يقول -تعالىٰ-: -﴿وَقَالَ الْمَلِكُ إِنِّي أَرَىٰ سَبْعَ بَقَرَاتٍ سِمَانٍ يَأْكُلُهُنَّ سَبْعٌ عِجَافٌ وَسَبْعَ سُنْبُلَاتٍ خُضْرٍ وَأخر يَابِسَاتٍ يَا أَيُّهَا الْمَلَأُ أَفْتُونِي فِي رُؤْيَايَ إِنْ كُنْتُمْ لِلرُّؤْيَا تَعْبُرُونَ ❁قَالُوا أَضْغَاثُ أَحْلَامٍ وَمَا نَحْنُ بِتَأْوِيلِ

الْأَحْلَام بِعَالِمِينَ ﴿وَقَالَ الَّذِي نَجَا مِنْهُمَا وَادَّكَرَ بَعْدَ أُمَّةٍ أَنَا أُنَبِّئُكُمْ بِتَأْوِيلِهِ فَأَرْسِلُونِ ﴿يُوسُفُ أَيُّهَا الصِّدِّيقُ أَفْتِنَا فِي سَبْعِ بَقَرَاتٍ سِمَانٍ يَأْكُلُهُنَّ سَبْعٌ عِجَافٌ وَسَبْعِ سُنْبُلَاتٍ خُضْرٍ وَأُخَرَ يَابِسَاتٍ لَعَلِّي أَرْجِعُ إِلَى النَّاسِ لَعَلَّهُمْ يَعْلَمُونَ ﴿قَالَ تَزْرَعُونَ سَبْعَ سِنِينَ دَأَبًا فَمَا حَصَدْتُمْ فَذَرُوهُ فِي سُنْبُلِهِ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تَأْكُلُونَ ﴿ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ سَبْعٌ شِدَادٌ يَأْكُلْنَ مَا قَدَّمْتُمْ لَهُنَّ إِلَّا قَلِيلًا مِمَّا تُحْصِنُونَ ﴿ثُمَّ يَأْتِي مِنْ بَعْدِ ذَلِكَ عَامٌ فِيهِ يُغَاثُ النَّاسُ وَفِيهِ يَعْصِرُونَ﴾ (يوسف: ٤٣ – ٤٩])

وقد جاء في كتب التفاسير لهذه الآيات أنَّ المطر والخصب سيأتي لمدةِ سبع سنوات متواليات، وأنَّ البقرَ هي السنين، وذلك لأنَّها تثير الأرضَ التي تستغلُّ فيها الزروع والثمرات، وهن السنبلات الخضر، ثُمَّ قام يوسف بتوجيههم إلى ما يفعلونه في تلك السنين، وذلك بادخار ما استغلوه في السنوات السبع في سنبله ليكونَ أبقى له وأبعد من إسراع الفساد إليه، إلاَّ القدر أو المقدار الذي يَحتاجون إليه للأكل بحيث يكون قليلا، ونَهاهم عن الإسراف لكي يستفيدوا في السبع الشداد، وهن السبع المحل التي تعقب السنوات السبع المتواليات، وقد بشَّرهم يوسف بأنه سيأتي عام غيث بعد عام الجدب، حيث تغل البلاد ويعصر الناس الزيت وغيره، كما كانت عليه عادتهم في السابق، كما اعتُبرت من قِبَل بعضِ الكُتَّاب بأنها موازنة تخطيطية عامة، حيث قام يوسف -عليه السَّلام- بعملية الموازنة بين إنتاج

ادِّخار واستهلاك القمح في مصر، كما وضح لنا القرآن اضطلاع يوسف بدَوره الإداري المالي الفَعَّال في إدارة أموال الدولة؛ ﴿قَالَ اجْعَلْنِي عَلَىٰ خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عليمٌ﴾ (يوسف: ٥٥)

يا صديقي، هل أنت مستعد للنجاح والمغامرة؟ هل أنت مستعد لحلمك؟ هل ينقصك شيء لبلوغ القمة؟

إن الناجحين يستمرون في النمو والتطور، بينما الفاشلون يكتفون بالأبجديات، فإذا أردت يا صديقي أن تحقق حلمك كن مستعدا واقرأ كثيرا في مجالك وتعلم لغات جديدة واحضر العديد من الندوات، وتابع كل جديد يتعلق بحلمك، يا صديقي لكل شيء ثمن فما ثمنك؟

ماذا لو مات مديرك الآن في الشركة ولا بد من اتخاذ قرار سريع وإلا خسرت الشركة مبالغ طائلة هل أنت مستعد لذلك؟

ماذا لو عرضوا عليك تقديم برنامج في إحدىٰ القنوات الفضائية هل أنت مستعد لذلك؟

ماذا لو أعطاك أحد شيكاً بمليون دولار لتفتح شركتك الخاصة هل أنت مستعد لذلك؟

ماذا لو حضرت مؤتمرا علميا لمناقشة آخر الأبحاث العلمية في مجالك وطلبوا منك إبداء رأيك وعرض رؤيتك هل أنت مستعد لذلك؟

ماذا لو كلفك رئيس الدولة بإدارة إحدىٰ المحافظة وتطوير العشوائيات في خلال ٦ أشهر هل أنت مستعد لذلك؟

ماذا لو عرضت عليك أشهر دور النشر عقدا لنشر مؤلفاتك هل أنت مستعد لذلك؟

ماذا لو سألك أحدهم ماذا أضفت للعالم هل أنت مستعد ذلك؟

يا صديقي، متي تستعد لحلمك؟ متىٰ ستضع بصمتك؟

إذا أردت أن تكون ناجحا فكر كما يفكر الناجحون.

إذا أردت أن تكون ثريا اعمل كما يعمل الأثرياء.

إذا أردت أن تكون عالما تعلم كما يتعلم العلماء.

إذا أردت أن تضع بصمتك كن مستعدا ومميزا ومختلفا.

«أصحاب العقول العظيمة يجب أن يكونوا مستعدين دائما، ليس لاغتنام الفرص فحسب ولكن لصنعها أيضـًا».

تشارلز كاليب

هكذا يفكر الناجحون

قال رسول الله -ﷺ-: «احرص علىٰ ما ينفعك، واستعن بالله ولا تعجز».

«هناك قانون رائع للنجاح، فَكِّرْ علىٰ الورق، فهناك ٣٪ مِن البالغين فقط لديهم أهداف مكتوبة وواضحَة».

برايان تريسي

«التردد والمماطلة والتأجيل أشبه ببطاقة ائتمان؛ لذيذ استعمالها إلىٰ حين وصول الفاتورة».

كريستوفر باركر

«لا تفعل ما لا تخافه ولكن افعل ما تخافه بشدة لأنه في الحقيقة الطريق الوحيد إلىٰ النجاح».

عمرو الجندي

«حيثما لا توجد العقبات لا توجد البطولات».

أوبرا وينفري

«لا تنتظر أن تسنح لك الفرصة غير العادية، بل انتهز الفرص العادية واجعلها عظيمة».

إبراهيم الفقي

«الصدق والنزاهة ضروريان للغاية للنجاح في جميع مجالات الحياة، والخبر الجيد هو أن أي شخص يستطيع تطوير كلًّا من الصدق والنزاهة في نفسه».

زيغ زيغلر

«المفتاح الأول للنجاح هو الثقة بالنفس، والمفتاح الأول للثقة بالنفس هو التحضير والاستعداد».

أرثر أش

«الخطوة الأولى والمهمة للنجاح في أي مجال هي عبر الاهتمام به».

ويليام أوسلر

المبادئ لا تتجزأ

«الفرق بيننا وبين اليابانيين أنهم مؤمنون بتطبيق المبادئ أكثر مننا».

أحمد الشقيري

يا صديقي، الفرق بين العظماء والأشخاص العاديين يتبلور في المبادئ، تلك المبادئ التي تجعلهم في مكانة مميزة عن الآخرين، إن الشخصيات الناجحة يمكنها أن تتنازل عن المال والمنصب وأي شيء إلا مبادئهم، فالمبادئ لا تتجزأ ولا تباع ولا يتم التفاوض عليها.

ما هي مبادئك يا صديقي في الحياة؟ وهل يمكن أن تتنازل عنها؟

إن أي مجتمع بلا مبادئ فهو بلا حضارة وأي إنسان بلا مبادئ فهو بلا هوية، ومتىٰ تنازل الإنسان عن مبادئه فاعلم أن لا ثمن له، فالمبادئ هي شرف الإنسانية.

يا صديقي، ستقابل في الحياة الكثير من الشخصيات الانتهازية، الشخصيات السلبية التي يمكنها التنازل عن أي شيء من أجل الوصول إلىٰ هدف ما ولكن في النهاية لا يصلون.

ستقابل الكثير من المغريات ووسائل الابتزاز لكي تتنازل عن قيمك وتكون شبيها بأولئك الغشاشين والنصابين والسارقين، سيضغطون عليك بكل السبل وسيحاربونك لكي تخضع لهم وتتنازل عن مبادئك فهل ستتنازل؟

كلما كان الإنسان صاحب رسالة نبيلة كلما كثر أولئك الفاسدون الذين يحاربون نزاهته ويحاولون معه لترك غايته النبيلة.

رفض النبي -ﷺ- المساومات علىٰ حساب دينه حيث رفض جميع العروض التي قُدِّمت إليه من قِبل زُعماء المُشركين، ففي بداية الدعوة لجأ المُشركون إلىٰ صدّ النبيّ عن دعوته بالتعذيب، ونظرا لأنّ هذا الأُسلوب لم ينجح معهم، فقد اضطروا إلىٰ مُساومته مادّيا، فعرضوا عليه السُّلطة، والمُلك، والمال، فرفض النبيّ ذلك كلّه، روىٰ جابر بن عبد الله -رضي الله عنه- أنّ قريشا أرسلت عتبة بن ربيعة الذي كان يُعرف بينهم بالهدوء ورزانة الرأي ليَعرض علىٰ النبي -ﷺ- ما يصده به عن دعوته، فلما جلس إلىٰ رسول الله -ﷺ- ذكر مكانته في قريش وعلو نسبه، ثم عرض عليه أمورا، وطلب منه أن يختار منها، حيث قال: «إن كنت إنما تريدُ بهذا الأمرِ مالا جمعنا لك من أموالنا حتىٰ تكون أكثرنا مالا، وإن كنت تريدُ شرفا سوَّدناك علينا فلا نقطع أمرا دونك، وإن كنت تريدُ مُلكـًا مَلَّكناك علينا،

وإن كان هذا الذي يأتيك رِئياً تَرَاه لا تستطيعُ ردَّه عن نفسك طلبنا لك الطِّبَّ وبذلنا فيه أموالنا حتىٰ تبرأ»، وبعد أن فرغ من كلامه ما كان من النبي -ﷺ- إلا أن قرأ عليه قول الله -تعالىٰ-: «حم* تَنزِيلٌ مِّنَ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ* كِتَابٌ فُصِّلَتْ آيَاتُهُ قُرْآنًا عَرَبِيًّا لِّقَوْمٍ يَعْلَمُونَ* بَشِيرًا وَنَذِيرًا فَأَعْرَضَ أَكْثَرُهُمْ فَهُمْ لَا يَسْمَعُونَ»، إلىٰ قوله -تعالىٰ-: «فَإِنْ أَعْرَضُوا فَقُلْ أَنذَرْتُكُمْ صَاعِقَةً مِّثْلَ صَاعِقَةِ عَادٍ وَثَمُودَ».

فثبت -ﷺ- في وجه الإغراءات، وفشل المشركون فيما كانوا يسعون إليه، ثمّ لجأوا إلىٰ مساومته بأن يجعل لهم النبيّ مجلسا خاصا بهم لِعُلو مكانتهم ومقامهم حتىٰ يؤمنوا، وأن يمنع وجود الفُقراء من المسلمين في مجلسهم، فرفض النبيّ -ﷺ- ذلك؛ امتثالاً لقول الله -تعالىٰ-: «وَلَا تَطْرُدِ الَّذِينَ يَدْعُونَ رَبَّهُم بِالْغَدَاةِ وَالْعَشِيِّ يُرِيدُونَ وَجْهَهُ»، فالإسلام لا يقيس الناس بطريقة السيادة الجاهلية.

وحاولت قريش مساومة النبيّ في دينه، فعرضوا عليه أن يُسلموا بشرط أن يعبدَ آلهتهم سنة، ويعبدوا الله سنة، أي أن يتبع النبيّ دينهم كي يتبعوا دينه، فأنزل الله عليه سورة «الكافرون»، وقرأها علىٰ كُفّار قريش، فأيقنوا أنّ هذا الأُسلوب لا ينفع مع النبي -ﷺ.

ومن أهم المبادئ التي تتحلىٰ بها الشخصيات العظيمة والتي لا يقبلون المساومة ولا التنازل عنها:

- الصدق.
- العدل.
- الأمانة.
- النزاهة.
- الوفاء.

يا صديقي، إن الذين يتنازلون عن مبادئهم لا يمكن أن يبنوا أوطانهم وينفعوا أمتهم، فلا تتنازل عن مبادئك وقيمك، فالمبادئ لا تتجزأ.

توقف عن الإفراط

«لا تُحسن الظن حد الغباء ولا تسئ الظن حد الوسوسة، وليكن حسن ظنك ثقة وسوء ظنك وقاية».

محمد الرطيان

يا صديقي، الكثير من الأوجاع والآلام ضريبة للإفراط، فالإفراط في أي شيء يفقده قيمته.

كم من الأشخاص يعانون من الآلام النفسية نتيجة الإفراط في العلاقات الخاطئة؟

كم من الأشخاص تم سرقتهم والاحتيال عليهم نتيجة الثقة المفرطة؟

كم من الأشخاص علىٰ مستوىٰ العالم يعانون من السمنة المفرطة نتيجة الإفراط في الطعام؟

فالاعتدال والتوسط في كل شيء هو الغاية المطلوبة حيث لا إفراط ولا تفريط، لا غلو ولا جفاء، قال -تعالىٰ- في سورة البقرة: ﴿وَكَذَٰلِكَ جَعَلْنَاكُمْ أُمَّةً وَسَطًا لِتكُونُوا شُهَدَاءَ عَلَىٰ النَّاسِ وَيَكُونَ الرَّسُولُ عليكمْ شَهِيدًا﴾ [البقرة: ١٤٣]

وفي صحيح مسلم عن جابر -رضي الله عنه- عن النبي -ﷺ- قال: «...إن الله لم يَبعثني مُعَنّتا ولا مُتعَنتا، ولكن بَعثني مُعَلما مُيَسِّرا».

(لم يَبعثني مُعَنتا): أي لم يبعثني مُشدِّدا علىٰ الناس ومُلزما إياهم ما يَصعب عليهم، (ولا مُتعَنتا): أي ولا طالبا زلتهم ومشقتهم.

وأصول الدين وعقائده قد جاءت ميسّرةً في مطلوباتها، واضحةً في أدلتها، من الإيمان بالله وأسمائه وصفاته وكماله، والإيمان بالملائكة والكتب والنبيين، والإيمان باليوم الآخر وبالقدر خيره وشره، والدلائل علىٰ ذلك ظاهرة في كتاب الله، وفي سنة رسول الله، وفي ملكوت الله في السماوات وفي الأرض وسائر مخلوقات الله، وقد قال -سبحانه-: ﴿إِنَّ فِي خَلْقِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَاخْتِلَافِ اللَّيْلِ وَالنَّهَارِ لَآيَاتٍ لِأُولِي الْأَلْبَابِ ۞الَّذِينَ يَذْكُرُونَ اللهَ قِيَامًا وَقُعُودًا وَعَلَىٰ جُنُوبِهِمْ وَيَتَفَكَّرُونَ فِي خَلْقِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ رَبَّنَا مَا خَلَقْتَ هَذَا بَاطِلًا سُبْحَانَكَ فَقِنَا عَذَابَ النَّارِ﴾ [آل عمران: ١٩٠، ١٩١].

أما أحكامُ الشرع وفروعُه قد راعت أحوالَ العباد وظروفَهم من الصحة والمرض، والحضر والسفر، والاختيار والاضطرار.

فالإسلام دينٌ يدعو إلىٰ التيسير، وينهىٰ التعسير، يدعو إلىٰ اللين والرفق، وينهىٰ عن الشدة والعنف، يدعو إلىٰ الرحمة وينهىٰ عن القسوة.

فلا ينبغي لأحد أن يُحَمِّلَ نفسه من العمل فوق ما يطيق.

ففي الصحيحين عن عائشة عن النبي -ﷺ- قال: «يا أيها الناس، خذوا من الأعمال ما تطيقون، فإن الله لا يمل حتىٰ تملوا، وإن أحب الأعمال إلىٰ الله ما دام وإن قل».

الإفراط في الثقة

يا صديقي ثق بالآخرين وامنحهم مساحة في حياتك وأخبرهم عن أسرارك لكن لا تبالغ، فقد يخونك أقرب صديق وقد يحميك ألد الأعداء.

الثقة الكاملة بالآخرين من السذاجة وقلة الخبرة وعدم الحيطة والحذر، فما يدريك أن ينقلب عليك صديقك ويخبر أعداءك بأسرارك؟

إن الله -عز وجل- شرع لنا كتابة الدين وليشهد علىٰ ذلك شاهدان، أهذا يعني عدم الثقة بالآخرين؟ لا، فالثقة موجودة لكن هذا من باب دفع الريبة والغش والتدليس قال -تعالىٰ-: «يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَّيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَن يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عليه الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِن كَانَ الَّذِي عليه الْحَقُّ سَفِيهًا أَو ضَعِيفًا أَولَا يَسْتَطِيعُ أَن يُمِلَّ هُو فَلْيُمْلِلْ وَلِيُّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهِدُوا شَهِيدَيْنِ مِن رِّجَالِكُمْ فَإِن لَّمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّن تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَن تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكِّرَ إِحْدَاهُمَا

الأخرىٰ ﴿وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْأَمُوا أَن تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَو كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِندَ اللهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَن تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عليكمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهِدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِن تَفْعَلُوا فَإِنَّهُ فُسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللهُ وَاللهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عليمٌ﴾ [البقرة: ٢٨٢].

وعن أبي هريرة -رَضِيَ الله عنه- عن النبي -ﷺ- أنه قال: «لا يُلْدَغُ المؤمنُ من جُحْرٍ مرتين». رواه الشيخان.

وفي هذا الحديث مثال للمؤمن وما ينبغي أن يتكمَّل به من كياسة وسياسة، ويقظة وحزم، فإنَّ نقصًا في دين المرء وعقله أن يكون أبْلَهَ مُغفَّلًا، خَدْعةً للخادعين، وطُعْمَةً للطامعين.

أبوعَزَّة الجُمحي الشَّاعر، وكان يهجو النَّبِيَّ -ﷺ- وأصحابه، ويؤذي الله ورسوله، وذلك أنه أُسر في غزوة بدر فيمن أُسر من المشركين، فَضَرع إلىٰ النَّبِيِّ -ﷺ- أن يعتقه دون فداء، وقال: «يا محمد، إني فقير وذو حاجة قد عرفتها، فامنُن عليَّ لفقري وبناتي»، فرقَّ الرسول وأطلقَه، بعد أن أخذ عليه الميثاق ألَّا يُظاهر عليه.

فلمَّا عاد إلىٰ مكة أبىٰ له لُؤْمُه وسُوءُ طويَّته إلا أن ينال من المسلمين بِشِعْرِه، وأن يطيعَ المشركين في الخروج إلىٰ أُحد، واستنفار الأعداء لمحاربة النَّبيِّ -ﷺ- وأصحابه .

ويشاء الله أن يقع أسيرًا في غزوة حمراء الأسد[4] ، وهي التي استجاب المؤمنون فيها لله والرسول من بعدما أصابهم القرح، فعاد سيرته الأولىٰ، يَضْرع ويشكو، ويقول للنَّبيِّ -ﷺ-: «امنُن علىٰ لفقري وبناتي، وأعاهدك ألَّا أعود لمثل ما فعلت»، فأجابه سيِّدُ الحكماء صَلَوات الله وسلامه عليه إجابته الخالدة: «لا والله، لا تَمْسَح عَارضَيْك بمكة، وتقول: خدعت محمدًا مرَّتين، لا يُلدغ المؤمن من جُحْر واحد مرتين، اضرب عنقه يا زيد».

«احذر من المبالغة، فإن الثقة الزائدة تصبح غرورا، والمديح الزائد يصبح نفاقا، والتفاؤل الزائد يصبح سذاجة».

فيكتور هوغو

لا تفرط في الطعام

يا صديقي، مهما كان الطعام لذيذا ويمنحك السعادة إلا أن الإفراط فيه قد يقتلك، فالطعام نعمة كبيرة من الله ومع ذلك فأنت لا تعيش لتأكل بل تأكل لتعيش، وكم من العادات الغذائية الخاطئة جعلت حياة الكثيرين كابوسا وحرمتهم من الاستمتاع بالحياة، لذا إذا أردت أن تستمتع بغذائك عليك ما يلي:

- الإكثار من تناول الخضروات والفاكهة: فهي غنية بالفيتامينات والمعادن التي تزيد من كفاءة الغذاء المناعي.

- تناول الأسماك: يحتوي السمك علىٰ الأحماض الأمينية الأساسية والفيتامينات والمعادن التي يمكن أن تحسن الصحة البدنية والعقلية.
- التقليل من المحليات: مثل السكر المكرر والمربىٰ والعسل.
- التقليل من تناول الدهون المشبعة والسكريات: واستبدل الدهون المشبعة التي توجد في الزبدة والسمنة والشوكولاتة والجبن والدهون المقتطعة من اللحوم، بالدهون غير المشبعة التي توجد في الزيوت النباتية والمكسرات والبذور والأسماك الزيتية والأفوكادو، فالأخيرة تساعد علىٰ خفض مستوىٰ الكوليسترول في الدم.
- تناول أقل كمية من الملح: إذْ يرتبط تناول الملح بكمية كبيرة مع زيادة خطر الإصابة بارتفاع ضغط الدم الذي قد يعرّضنا لخطر الإصابة بالسكتة الدماغية أو أمراض القلب بشكل كبير.
- عند صنع وجباتك حاول إضافة الأعشاب والتوابل وعصائر الحمضيات (الليمون وحامض الليمون أو الخل) التي تضفي نكهة لذيذة للطعام وتقلل من استخدام الملح.
- ممارسة الرياضة والحفاظ علىٰ الوزن الصحي.
- الإكثار من تناول الماء.

الإفراط في التنازلات:

يا صديقي، ما أجمل التسامح والعفو والتنازل من أجل الآخرين والتضحية في سبيل سعادة أصدقائك، لكن للتنازل حدود ومهما كنت مثاليا ونبيلا فإن التنازلات المفرطة ستنقلب عكسا عليك وستضرك إن لم يكن في القريب فعلىٰ المدىٰ البعيد.

كم من العلاقات انتهت بسبب التنازلات والتضحيات المفرطة؟

كم من المرضىٰ في المستشفيات النفسية بسبب آلامهم النفسية بعدما تنازلوا كثيرا ثم تنازل عنهم الآخرين في النهاية؟

كم زوجة تركها زوجها وبحث عن أخرىٰ بعدما تنازلت وضحت كثيرا وتحملت؟

إن للتنازلات حدود لا تتجاوزها، فإن تجاوزتها ستندم لاحقا، فأنت لك قدر ومكانة إن تنازلت عنهما ستخسر.

هناك فرق كبير بين العطاء والتنازلات السلبية، فرق كبير بين التواضع والاستغلال.

يا صديقي، ستقابل الكثيرين عبر رحلة الحياة وفي طريقك لتحقيق أحلامك وستتنازل من أجلهم ببعض راحتك أو مالك أو وقتك، لكن لا تستمر في ذلك، ففرق كبير بين من تتنازل لأجله مرة ومن يكون أنانيا لا يتنازل من أجلك.

> «الجميع يعرفون التضحية لكن هناك من يضحي لك وهناك من يضحي بك».
>
> محمد علي كلاي

فكر خارج الصندوق

«التفكير الإيجابي فقط هو الذي يمنح قُدراتك الحقيقية كامل الحرية والتصرف، بينما التفكير السلبي يُعيقك».

زيغ زيغلر

قبل مئات السنين، وفي إحدىٰ البلدات الصغيرة في إيطاليا، كان هنالك تاجر طيب له ابنة جميلة، وكان للأسف الشديد مدينًا لأحد المُقرضين بمبلغ كبير من المال، كان هذا المُقرض مُرابيًا (يتعامل بالربا) مقيتًا كبيرًا في السنّ، وحدث أنّه أُعجب بابنة التاجر الحسناء، فقرّر أن يقدّم للتاجر عرضًا مغريًا يخلّصه من دينه، لقد وعده بأنه سيتنازل له عن جميع ديونه مقابل أنّ يزوّجه التاجر بابنته. وبطبيعة الحال تمّت مقابلة هذا العرض بالرفض والاشمئزاز من الأب وابنته، وهنا اقترح العجوز المقيت وضع حصاتين في كيس قماشي، إحداهما بيضاء والأخرىٰ سوداء، ثمّ تسحب الفتاة حصاة من الكيس فإن كانت بيضاء قام بإسقاط الدين عن والدها وتخلىٰ عن فكرة الزواج بها، وإن كانت سوداء قام بإسقاط الدين مقابل زواجه بها، لم تجد الفتاة ووالدها بُدًّا من الموافقة، وهكذا اتجه ثلاثتهم إلىٰ حديقة المنزل، وقام العجوز بالتقاط الحصاتين، غير أنّ ابنة التاجر انتبهت إلىٰ أنّ كلا

الحصاتين كانتا سوداوين، وهكذا وجدت الفتاة نفسها في موقف صعب، فلم يكن أمامها سوىٰ واحد من بين ثلاث خيارات:

١) أن ترفض التقاط الحصاة.

٢) أن تخرج كلتا الحصاتين وتكشف خداع التاجر.

٣) أن تأخذ إحدىٰ الحصاتين وتضحي بنفسها في سبيل تخلص والدها من دينه.

وبعد تفكير وتحليل توصّلت إلىٰ حلّ، فمدّت يدها إلىٰ الكيس والتقطت حصاة منه، لكنها وقبل أن تنظر إليها أو تفتح يدها، تعمّدت إسقاطها أرضًا بين بقيّة الحصىٰ، وقالت حينها: «أرجو أن تعذرني يا سيّدي علىٰ قلّة انتباهي، لكن لا عليك، إن نظرت إلىٰ الكيس ورأيت لون الحصاة المتبقية، ستعرف لون الحصاة التي أخذتها».

كانت الحصاة المتبقية في الكيس سوداء اللون بالطبع، ونظرًا لأن الرجل المُرابي لم يكن سيجرؤ علىٰ كشف نفسه، فقد اضطر مُرغمًا علىٰ التزام الصمت والتظاهر بأنّ الفتاة قد التقطت الحصاة البيضاء، وهكذا تنازل عن دين والدها وتخلىٰ عن فكرة الزواج منها.

يا صديقي، الحياة ليست رحلة علىٰ شاطئ البحر أو علىٰ إحدىٰ الجزر الساحلية، الحياة ليست حفلا صاخبا للمرح واللعب، الحياة معركة كبيرة ستقابل فيها الكثير من العقبات والمواقف الصعبة، ولكي

تتجاوز كل هذا عليك دومًا التفكير خارج الصندوق، لا تستسلم، ولا تكتفِ أبدًا بقبول الخيارات المتاحة أمامك، إن لم تكن هذه الخيارات مناسبة لك، فاصنع لنفسك مخرجًا آخر وحلولا جديدة.

التفكير خارج الصندوق هو التفكير بشكل مختلف أو غير تقليدي أو من منظور جديد، غالبًا ما تشير هذه العبارة إلىٰ التفكير الإبداعي أو الجديد.

في غزوة الخندق بلغ الرسول -ﷺ- تجمُّع الأحزاب لغزو المدينة المنوَّرة وقتال المسلمين، فاستشار أصحابه فيما يصنع، فأشاروا عليه بالبقاء في المدينة والتَّحصُّن بها، لأنَّ جيش المسلمين كان قليلا مُقارنة بجيش الأحزاب، وكان عددُ جيش المسلمين لا يتجاوز ثلاثة آلاف، أشار سُليمان الفارسي علىٰ الرَّسول -عليه السَّلام- بحفر خندق في المنطقة الوحيدة المكشوفة لدىٰ الغزاة حول المدينة، أمَّا الجهات الأخرىٰ فكانت محميَّة بالبيوت والجبال وأشجار النَّخيل، وكانت هذه الخطَّة الحربيَّة متَّبعةً لدىٰ الفرس في الحروب، فأمر الرَّسول -ﷺ- بحفر خندق في الجزء المكشوف من المدينة في السَّهل الواقع في شمال غرب المدينة المنورة.

فوجئ الأحزاب عند وصولهم إلىٰ المدينة بوجود الخندق، وكانت هذه الحيلة جديدةً علىٰ العرب، فعسكروا عنده وحاصروا المسلمين، وحاول عددٌ منهم اقتحامه في أثناء الحصار إلَّا أنَّ

المسلمين كانوا يُمطرونهم بالسِّهام، واستمرَّ الحصار مدَّة أربعة وعشرين يوما، وجاء رجل اسمه نعيم بن مسعود من بني غطفان في أثناء الحصار إلىٰ الرَّسول عليه الصَّلاة والسَّلام ليُعلن إسلامه، ولم يعلم أحد من قبائل الأحزاب بإسلامه، فقام بمكيدة لمساعدة المسلمين بين قريش ويهود بني قريظة ممَّا أوقع العداوة بينهم وبثَّ الفرقة في صفوفهم.

بعث الله -تعالىٰ- علىٰ الأحزاب في اليوم الأخير ريحًا شديدة في ليلة باردة، فجعلت الرِّيحُ تقلب قدورهم، وتقلع خيامهم، وتُطفئ نارهم، فلم يستطع الأحزاب البقاء علىٰ هذا الحال، ودبَّ الرُّعب في قلوبهم، فرجعوا إلىٰ ديارهم والخيبة تسبقهم، ووضعت الحرب أوزارها وكفىٰ الله -تعالىٰ- المؤمنين القتال، وقد استشهد ستَّة من المسلمين في هذه الغزوة، وقتل ثلاثة من المشركين.

حفر الخندق! أليس تفكيرًا خارج الصندوق؟

يا صديقي، لكي تتعلم التفكير خارج الصندوق عليك أن تقرأ كثيرا كما يقول «بيل غيتس»: «أحد الأشياء التي أحبها في القراءة هي أن كل كتابٍ يفتح آفاقًا جديدة من المعرفة والاستكشاف».

تعتبر قصة عملاق التجارة الإلكترونية أمازون واحدة من القصص الملهمة في عالم الأعمال التي تعبّر بشكل جليّ وحرفي عن معنىٰ التفكير خارج الصندوق.

في عام ١٩٩٤، ترك «جيف بيزوس» وظيفته كنائب رئيس لشركة "D. E. Shaw & Co." وهي شركة في «وول ستريت»، وانتقل إلىٰ سياتل حيث بدأ العمل علىٰ خطة لإطلاق أول مكتبة علىٰ الإنترنت لبيع الكتب، في وقت كان فيه استخدام الإنترنت غير منتشر بين الناس، تقدم بيزوس لكثير من المستثمرين بفكرة موقع أمازون ولكنهم رفضوا بحجة محدودية استخدام الإنترنت في ذلك الوقت، ولأنها كانت بنظرهم فكرة غير اعتيادية، كانت أمازون حينها فكرة المستقبل.

بعد ذلك بسنوات تنوعت أمازون وانتقلت لتصبح أكبر متجر للتجزئة في العالم وثاني أكبر شركة من حيث القيمة السوقية.

«الفشل نوعان، نوع يأتي من التفكير دون فعل، ونوع يأتي من الفعل دون تفكير».

جون تشارلز سالاك

هل أنت ضعيف؟ أوقف الشكوى

«الوقت الذي ستضيعه في التذمر من شيء، استغله في محاولة تحسينه».

ديفيد هيوم

يا صديقي، ما أكثر أولئك المتذمرين؟ أولئك الفاشلون والضعفاء الذين يتذمرون من كل شيء ومن أي شيء، يضيعون أوقاتهم في الشكوى والتحجج بالأعذار، كل شيء في هذه الحياة بالنسبة لهم مزعج.

يا صديقي، الشكوى والتذمر ليست من صفات الناجحين، إنهم لا يضيعون أوقاتهم في التذمر بل يبحثون عن حلول جديدة ووسائل مختلفة لبلوغ أهدافهم.

الحياة مليئة بالعراقيل والحواجز والصخور، هناك من يجمع الصخور ويبني بها ممرا يعبر به إلى آفاق جديدة، وهناك من يجلس عاجزا شاكيا من العراقيل، هناك من ينظر إلى نصف الكوب الممتلئ بينما يشتكي الفاشلون من نصف الكوب الفارغ.

هل الشكوى يا صديقي يمكن أن تخترع لنا دواء جديدا؟

هل الشكوى يا صديقي ستسافر بك إلى سطح القمر؟

هل الشكوىٰ يا صديقي ستنجز لك المهام المطلوبة منك؟

الشكوىٰ لا تبني ولا تنبت أرضا إنما تهدم وتعرقل الحياة.

يا صديقي، إذا أردت النجاح والتميز كن راضيا عن حالك شاكرا لله -عز وجل- النعم التي وهبك إياها، وألا تتحسر علىٰ ما لم تحصل عليه ولكن اجتهد وطور من نفسك.

التذمر من الصفات السلبية للفاشلين ويؤدي إلىٰ المماطلة، واللوم، والنقد، والمقارنة، والشكوىٰ ومن ثم التأجيل والتسويف والمماطلة في حق الآخرين، والاستعجال في طلب حقك وهذا سيؤدي إلىٰ لوم الآخرين وانتقادهم، ومقارنة أحوالك بمن هم أعلىٰ منك.

قال رسول الله -ﷺ-: «من أصبحَ معافًىٰ في بدنِه آمنًا في سِربِهِ عندَه قوتُ يومِهِ فَكأنَّما حيزت لَهُ الدُّنيا بحذافيرِها».

الشكوىٰ والتذمر يا صديقي تجعلك سريع الغضب سيئ المزاج ضعيفا تعاني من الهزيمة النفسية، فهل تريد أن تعيش هكذا؟

يحكىٰ أنه كان هنالك ولد حيث السنّ سريع الغضب سيئ المزاج، فقرّر والده أن يعلّمه السيطرة علىٰ غضبه، وأحضر له مطرقة وكيسًا من المسامير، ثم طلب منه أن يدقّ مسمارًا واحدًا في السياج في كلّ مرّة يفقد فيها أعصابه ويستسلم لغضبه، في اليوم الأول، دقّ الولد

٣٧ مسمارًا، وكذلك الحال في الأيام القليلة التالية، لكن ومع مرور الوقت...بدأ عدد المسامير يقلّ تدريجيًا حتىٰ تمكّن بعد مدّة من السيطرة علىٰ غضبه تمامًا، لأنه وجد أنّ التحكّم في مزاجه أسهل بكثير من دقّ المسامير في السياج، وهكذا سارع الولد إلىٰ أبيه ليبشرّه بالخبر السارّ، فطلب منه الوالد الطيب أن يقوم الآن بنزع كلّ المسامير التي دقّها خلال نوبات غضبه، وكذلك فعل الابن المطيع، مرّت الأيام، وتمكّن الولد من نزع جميع المسامير كما طلب منه والده، فعاد إليه مجدّدًا ليخبره بالأمر، وهنا سار الأب مع ابنه إلىٰ السياج، وقال له حينما وصلا إليه: «أحسنتَ صُنعًا يا بنيّ، لكن انظر إلىٰ هذه الحفر التي أحدثتها في السياج، كما ترىٰ فمن المستحيل أن يعود السياج إلىٰ سابق عهده، وكذلك الحال حينما تغضب، ما تتفوّه به من كلام وقت الغضب قد يترك آثارًا في قلوب البشر مثل هذه تمامًا، يمكنك أن تغرز سكينًا في قلب أحدهم ثمّ تنزعه بسهولة، تستطيع بعدها أن تعتذر ما شئت، لكنّ الألم سيبقىٰ، والجرح لن يزول!».

«إذا كان لديك ما يكفي من الوقت للشكوىٰ والتذمر من شيء، فلا بد أن لديك ما يكفي من الوقت لفعل شيء حياله».

أنطوني دانجيلو

كن أصمًا

«عندما تنظر إلىٰ نقاط ضعفك، وتستطيع أن تحولها إلىٰ نقاط قوتك، فهذا هو النجاح».

زيغ زيغلر

يا صديقي، من منّا لم يسمع كلمات سلبية؟

من منا لم يسخر منه أحد؟

من منا لم يكن موضوعًا للضحك منه في إحدىٰ الحفلات؟

إنه التنمر والسخرية التي تمارسها الشخصيات المريضة لتقلل من ثقة الآخرين بأنفسهم، إن الفاشلين يستخدمون أسلوب التنمر لكيلا يظهر فشلهم للجميع.

يا صديقي، لا تسمح لأحد أن يتنمر عليك، أن يسخر من شكلك أو ملبسك أو طريقة كلامك أو حلمك، لا تسمح لأحد أن يقذفك بالحجارة ويهدم ثقتك بنفسك.

يا صديقي، كن أصما ولا تلتفت لهم واصمم أذنك عن كل كلامهم واستمر في طريقك، أعلم أن كلماتهم قاسية ومدمرة لكن لا تلتفت ودع نجاحك يخبرهم من أنت.

«جورج ماكلورين» حكاية أول رجل إفريقي أسود تم قبوله بجامعة «أوكلاهوما» في العام ١٩٤٨م، تعرض للتنمر الشديد من محيطه في المدرسة والجامعة لدرجة أنه كان يجبر علىٰ الجلوس في

ركن بعيداً عن زملائه، حتىٰ أثبت لهم قدراته العقلية التي تفوقت علىٰ غيره من أصحاب البشرة البيضاء.

كان «ماكلورين» يذهب كل يوم إلىٰ الجامعة ويملأه الحزن والتحدي علىٰ حد سواء، فلن ينال من عزيمته وإصراره علىٰ النجاح نظرة الأساتذة والطلاب أصحاب البشرة البيضاء إلىٰ أن استطاع أن يتحدىٰ الجميع ويتفوق عليهم.

ولم يقف التنمر ضد «ماكلورين» عند حد النظرة السيئة له بل كان يتجاهله الجميع حين كان يوجه سؤالا للأساتذة في الجامعة، والطلبة كان يستعلون عليه ويرمقونه بنظرات مؤلمة.

وضمن كتاباته الخاصة عبر «ماكلورين» عن حاله وسط أصدقائه في الجامعة، قائلاً: «البعض من الزملاء كان ينظر إليّ كحيوان لأنني أسود وهم بيض مميزو البشرة، لا أحد يتبادل معي الكلام، حتىٰ الأساتذة يبدون كأنهم ليسوا هناك لأجلي لأنهم بيض أيضا ويحسون بالاستعلاء، لا يجيبوني حين أسأل».

تحدىٰ «ماكلورين» الواقع والبيض ممن وجهوا له إساءة وبذل جهدا كبيرا وأحرز تقدما متفوقا علىٰ زملائه دراسياً قائلاً: «بذلت جهدا كبيرا حتىٰ بدأوا يلتفتون إليّ لأجيب الأسئلة التي تعجزهم». وهذا ما يسمىٰ بالكفاح والمثابرة، فمن أراد الوصول فلا بد له أن يضحي بالغالي والنفيس من أجل تحقيق مبتغاه.

استطاع «ماكلورين» أن يخلق له واقعا جديدا بجهده واجتهاده حتىٰ تغلب علىٰ تنمر البيض له إلىٰ أن خلد في قائمة الشرف لأفضل ثلاثة طلاب مروا بتاريخ الجامعة.

يا صديقي، لقد نهىٰ الإسلام عن التنمر والسخرية من الآخرين، قال -تعالىٰ-: «يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لاَ يَسْخَرْ قَوْمٌ مِّن قَوْمٍ عَسَىٰ أَن يَكُونُوا خَيْراً مِّنْهُمْ وَلاَ نِسَاءٌ مِّن نِّسَاءٍ عَسَىٰ أَن يَكُنَّ خَيْراً مِّنْهُنَّ».

وعن عائشة -رضي الله عنها- قالت: [قلت للنبي -ﷺ-: «حَسْبُكَ من صفية كذا وكذا»، قال أحد رواة الحديث:{تعني قصيرة} - فقال: «لقد قلتِ كلمةً لو مُزِجَتْ بماء البحر لمزجَتْه»، قالت: «وحكيت إنسانًا»، فقال لي النبي -ﷺ-: «ما يسرُّني أنِّي حاكيتُ إنسانًا ولي كذا وكذا».

فالتنمر والسخرية من الآخرين وانتقاصهم ليست من تعاليم الإسلام السمحة وليست من شيم الكرام وإنما هي من ضعاف النفوس والشخصيات المريضة لذلك يا صديقي لا تسمح لأحد أن يقلل من شأنك أو ينظر إليك باحتقار، فالله -سبحانه وتعالىٰ- خلقك في أحسن صورة قال -تعالىٰ-: «لَقَدْ خَلَقْنَا الإنسان فِي أَحْسَنِ تَقْوِيمٍ».

قصص نجاح

يا صديقي هيا بنا في رحلة مع الناجحين...

• **بيل جيتس**: ولد بيل جيتس بطل أحد قصص نجاح العظماء في هذا القرن في ولاية واشنطن، ونشأ بين أسرة غنية، ولكنه قرر الاعتماد علىٰ نفسه، حيث كان ناضجًا فكريًا منذ الصغر، ولكن لم يكن منظمًا وكان لا يحب أن يضيع الوقت هباءً.

ولأنه كان يحب الرياضيات والعلوم كثيرًا، قام أهله بإرساله إلىٰ مدرسة تُسمىٰ «ليك سايد»، وكان عمره ١٣ سنة، وقد ورد في تفاصيل قصص نجاحه وكفاحه في ذلك الوقت أنه كانت المدرسة تقوم بالحصول علىٰ تبرعات من الأهالي حتىٰ تستطيع المدرسة شراء جهاز كمبيوتر خاص بها مع برنامج يسمىٰ برنامج معالج البيانات.

ثم بدأ في قراءة كافة المجالات التي تتكلم عن جميع شئون التجارة، وعلىٰ هذا الصعيد، قام بإنشاء أول شركة وأطلق عليها مجموعة «مُبرمجي ليك سايد للكمبيوتر» حيث قدر علىٰ فك كافة الرموز السرية الخاصة بكمبيوتر الشركة، ثم حصلت الخاصة «ببيل جيتس» للبرمجيات علىٰ الفرصة الأولىٰ وكانت كتابة برامج مختصة بشئون الموظفين خاصة لشركة محلية علوم المعلومات، وعلىٰ هذا

النحو استطاع جيتس أن يبتكر نظامًا سهلًا لتقليل الزحمة الخاصة بالسير في المدن.

ثم قام بيل من ناحية أخرىٰ بجمع عدد كبير من المبرمجين المبتكرين، حيث ظلوا في محاولة كبيرة من أجل اختراع «ويندوز»، وظلوا لمدة عامين، ولكن باءت المحاولة بالفشل، وكان «الماوس» في ذلك الوقت من أفضل الاختراعات، ولكن بيل لم ييأس، فقام بتهديد من في الشركة إن لم يقوموا بعمل الويندوز، إلىٰ أن صارت شركة مايكروسوفت من أكبر الشركات في عالم البرمجيات بعد أن دخلت سوق الأسهم، وصار بيل جيتس أغنىٰ رجل بأمريكا.

ومن خلال هذه القصة لا بد أن نعرف أن الاعتماد علىٰ النفس من أهم الأمور في الحياة، وأن عندما يقوم الإنسان بفعل كل شيء بنفسه سوف يكون النجاح أفضل.

- جاك ما (مؤسس موقع علي بابا) من أغنىٰ ٧ رجال أعمال في العالم، الموطن الأصلي لـ «جاك ما» هو الصين وتحديدا بمدينة «هانغتشو»، وقد نشأ في أسرة فقيرة جدا ولم يستكمل تعليمه، وعندما يتقدم لشغل وظيفة محلية لم يتم قبوله، لكنه استطاع أن يحصل علىٰ شهادة متوسطة وبدأ يتعلم اللغة الإنجليزية، وفي أحد الأيام وبينما هو يتصفح شبكة الإنترنت لاحظ أن ليس هناك محتوىٰ صيني علىٰ الشبكة، وهنا طرأت له فكرة إنشاء

موقع عن الصين ويتحدث بالصينية، وقد بدأ الموقع بصفحة واحدة ليس لها صفحات أخرىٰ، كما كانت تضم دليل للشركات الصينية، وبعد أربع سنوات استطاع موقع «علىٰ بابا» أن يقوم بمنافسة موقع أمازون، مما جعل صاحبه ينتقل لقائمة أغنىٰ أغنياء العالم بقائمة فوربس بثروة تقدر بحوالي ستين مليار دولار وثماني مائة مليون.

- مارك زوكربيرج: مؤسس «الفيس بوك» من ضمن أغنىٰ ٧ رجال أعمال يحتل مارك زوكربيرج الأمريكي الأصل المركز الخامس في قائمة أثرياء العالم لعام ٢٠١٨، حيث بلغت ثروته أربعة وستين مليار دولار.

حكاية مارك تبدأ في أثناء دراسته بجامعة هارفارد، وبالتحديد حينما كان في عمر التاسعة عشر، وفي عام ألفين وأربعة قام بإنشاء موقع الفيس بوك بشكل بدائي، كما كان هدفه أن يحسن التواصل بين طلبة الجامعة، لكن اشتهر الموقع فعمل علىٰ تطويره حتىٰ أصبح أفضل المواقع الخاصة بالتواصل الاجتماعي عالميا، كما يحتل هذا الموقع المركز الثالث عالميا في ترتيب المواقع، وذلك وفقا لما قدمه موقع «إليكسا» لترتيب المواقع، كذلك قد قام بإنشاء العديد من المؤسسات الخيرية بهدف تطوير النفس البشرية وأن تسود روح المساواة بين البشر.

- أمانسيو أورتيجا: أحد أهم أغنى ٧ رجال أعمال يأتي في المرتبة الثالثة بقائمة أغنى أغنياء العالم لعام ٢٠١٧، وتقدر ثروته بواحد وثمانين مليار دولار وخمسمائة مليون، أي يستطيع شراء ما يساوي خمسة وستين مليونًا ومائتان ألف سبيكة ذهب، وأيضا مليار وسبعمائة وأربعين برميل من النفط الخام، وقد كان أمانسيو أورتيجا الولد الأصغر لأسرة شديدة الفقر بإسبانيا، ولم يستطع أن يكمل تعليمه، وفي عُمر الأربعة عشر عاما اضطر إلى العمل في تلميع الأحذية، ثم عمل كحامل للبضائع ثم بعد ذلك عمل كعامل نظافة بمتجر ملابس، وهنا جاءت إليه فكرة أن يكون له عمله الخاص في مجال الملابس، فلم يجد غير أن يقوم بادخار أموال من مرتبه حتى يستطيع أن يشتري أتيليه ويقوم بشراء ملابس ويؤجرها لمن يريد. وبالفعل وبعد اثنا عشر عاما استطاع أن يدخر مبلغ، ليقوم باستئجار شقة صغيرة وشراء بعض الملابس المستعملة ثم إعادة تأجيرها للناس، وبعد مرور فترة من الزمن وتحقيق أرباح فكر أمانسيو أن يقيم مصنعًا لإنتاج الأقمشة، وبالفعل وبعد سبع سنوات تمكن من أن يقيم مصنع «زارا» "ZARA"، والذي سرعان ما أصبح أكبر مصنع في إسبانيا كلها.

• كارلوس سليم: أحد أهم أغنىٰ ٧ رجال أعمال، يحتل كارلوس سليم المرتبة السادسة في قائمة أغنىٰ أغنياء العالم لسنة ٢٠١٧، حيث تبلغ ثروته ستين مليار دولار وسبعمائة مليون، ولعل الغريب في قصة هذا الرجل المكسيكي أنه عمل كبائع للقمامة حتىٰ بلغ عُمر الثلاثين عام، وقد ورث هذه المهنة عن والده لتوفير احتياجات الأسرة المالية، لكنه في أثناء عمله استرعىٰ انتباهه الإنترنت ومواقع الإنترنت، لذلك فكر أن يكون له موقع خاص به وكان لكي يقدم من خلاله خدمة تنظيف المنازل، وبالفعل أنشأ أول موقع له ثم بعد ذلك تحول إلىٰ مجال الاستثمار، حيث استثمر ما قام بربحه من الإنترنت وأصبح الآن أغنىٰ رجل في المكسيك، وهو المالك الأول والأخير لشركة «موفيل» وهىٰ أكبر شركة للهواتف بأمريكا اللاتينية علىٰ الإطلاق، حيث إن لها أكثر من مائتي فرع حول العالم، مما جعله يدمج كل الفروع تحت اسم «جروبو كارسو»، ثم بعد ذلك قام بشراء حصة من الشركة الوحيدة التي تقوم بإنتاج الهواتف في المكسيك، وهىٰ شركة «تيلي ماكس»، ثم توسع مجاله ليضم العقارات والصحافة والتعدين.

الخاتمة

يا صديقي، لا تؤذ نفسك ولا تتنازل عن أحلامك ولا تهدر وقتك، كن أنت بقلبك الطفولي وأحلامك الذهبية ومبادئك العظيمة وحلق عاليا نحو النجاح بجناح صقر، واملأ الآفاق بابتسامتك، كن أنت الاستثناء والتميز، انثر السعادة في كل مكان وضع بصمتك المميزة في سماء النجاح.

«إنَّ حجر الأساس لتحقيق النجاح المتوازن هو الصدق وقوة الشخصية والنزاهة والإيمان والولاء لأعمالك».

زيغ زيغلر

الفهرس